

**Licenciatura en Mercadeo.**

**Diplomado:**

**Emprendimiento en línea enfocado a la oferta de servicios.**

**PROYECTO:  
MARKETING GROUP**

**Autores:**

Samily De La Cruz Mirabal.

Pamela Del Carmen Castaños Díaz.

Máyelin Altagracia Escarramán.

**Facilitadora Acompañante:**

Eliana Campos Taveras.

**24 de abril de 2023**

**Santiago de los Caballeros,**

**República Dominicana.**

## ÍNDICE.

<b>RESUMEN EJECUTIVO.....</b>	<b>4</b>
<b>INTRODUCCIÓN.....</b>	<b>6</b>
<b>SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA.....</b>	<b>7</b>
1.1 Nombre de la Empresa .....	7
1.2 Descripción actividad comercial.....	7
1.3 Identidad cromática.....	7
1.4 Logo y eslogan.....	8
1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.....	8
1.6 Estructura organizacional.....	9
1.7 Organigrama.....	10
1.8 Objetivos organizacionales .....	10
1.9 Políticas organizacionales.....	11
1.10 Normas organizacionales .....	11
<b>SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO .....</b>	<b>12</b>
2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta .....	12
<b>SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO .....</b>	<b>36</b>
3.1 Objetivos mercadológicos .....	36
3.2 Descripción mercado meta .....	36
3.3 Decisión sobre producto .....	37
3.4 Decisión sobre el precio.....	41
3.5 Decisión sobre la plaza o distribución .....	42
3.6 Decisión sobre la promoción.....	42
<b>SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO .....</b>	<b>43</b>

4.1	Plan de inversión .....	43
4.2	Presupuesto promoción y publicidad .....	45
4.3	Pronóstico de ventas .....	46
4.4	Estados de flujos de efectivo .....	49
	<b>CONCLUSIÓN.....</b>	<b>54</b>
	<b>BIBLIOGRAFÍAS O WEBGRAFÍAS CONSULTADAS .....</b>	<b>55</b>
	<b>Anexos.....</b>	<b>56</b>
	Anexo 1 .....	56
	Anexo 2.....	58
	Anexo 3.....	63
	Anexo 4.....	68
	Anexo 5.....	70
	Anexo 6.....	74
	Anexo 7.....	79

## RESUMEN EJECUTIVO.

**Marketing solutions** es una empresa de consultoría de servicios mercadológico que tiene como objetivo ayudar a aquellas empresas que no cuentan con un equipo de marketing dentro de su empresa y desean conocer todas las ventajas y beneficios que ofrece el mercado digital, utilizando técnicas y estrategias dentro de las diferentes plataformas y medios digitales.

Marketing solutions (la clave para tu negocio) este eslogan fue inspirado en todos los beneficios con los que cuenta una empresa que contrata nuestros servicios, aquí comprendimos que emprender con éxito es creer en nosotros y darle a demostrar a nuestros clientes que somos su mejor opción.

La misión, visión y valores de esta empresa está constituido basado en aquellas pequeñas y medianas empresas que desean nuestros servicios mercadológicos a través de la red, buscando obtener todos los beneficios que se puede obtener en los medios digitales y expandir nuestra carpeta de cliente paulatinamente a nivel nacional a mediano y largo plazo, dentro de los valores que nos destacan están los siguientes: la responsabilidad, la profesionalidad, la confianza, calidad y la competitividad.

Nuestro objetivo organizacional es garantizar servicios de asesoría de calidad a nuestros clientes.

Asegurando un incremento en la rentabilidad del negocio de un 5% mensual en el primer año y un 10% en los siguientes.

Dentro de nuestras políticas organizacionales están que vamos ofrecer cursos de capacitación a todos los empleados de manera obligatoria para que estos asistan a los clientes, atenderemos a las demandas del mercado de una manera más actualizada están informados de los contratiempo y soluciones que ofrece el mercado digital. Nuestras políticas de pago serán definidas en el proceso de contratación de nuestros servicios.

Dentro de las normas organizaciones podemos encontrar que los empleados deberán estar presentes en la empresa 10 minutos antes de iniciar su turno laboral, se debe respetar la privacidad de sus compañeros y se debe trabajar en equipo.

Se realizarán publicaciones variadas, promociones, videos, reels y las personas podrán realizar sus cotizaciones a través de correo electrónico, whatsapp, Instagram, linkedIn y de

manera presencial, los clientes deben elegir qué tipo de servicios ellos desean o si lo desean de alguno de nuestros combos corporativos. Dentro de nuestras estrategias están las siguientes: descuentos, ofertas, concursos y sorteos y regalo.

Los precios de nuestros servicios van vareando dependiendo lo que el cliente desee, plan de marketing entre 15 mil a 30 pesos, lanzamiento de nuevos productos de 20 mil a 45 mil pesos y manejo de redes sociales de 13 mil a 22 mil. Nuestros servicios serán promocionados en las siguientes plataformas linkedIn, Instagram, blogs y periódicos digitales.

En el presente estaremos desarrollando nuestro presupuesto publicitario, pronóstico de venta y flujo de efectivo.

## **INTRODUCCIÓN.**

Una empresa de consultoría es un servicio de asesoramiento profesional en distintos campos, que tiene como propósito mejorar las prácticas realizadas por las organizaciones y sus integrantes. Este tiene como principal característica que son servicios realizados por personas calificadas para identificar y resolver las necesidades particulares de cada organización. La consultoría en marketing es un servicio que tiene como objetivo auxiliar a los emprendedores a la hora de elegir estrategias de promoción para sus negocios, en general esta clase de servicios se contrata cuando una empresa no tiene un área de marketing. Cuando se contrata una empresa de consultoría de marketing, la primera acción del consultor es hacer una reunión con todas las personas involucradas en el negocio. Esta es una acción clave porque a partir de estos encuentros será posible entender lo que ya se ha realizado, como se han implementado estas acciones, que necesita mejorarse y cuales estrategias todavía no se han utilizado.

La competencia que existe entre la empresa y el mundo digital es cada vez mayor, por eso, la externalización de los servicios digitales a una consultoría de marketing online es la clave para ofrecer soluciones efectivas que permitan alcanzar los objetivos marcados. Para obtener visibilidad en internet y poder estar a la altura de la competencia es preciso contar con un equipo de trabajo capaz de poner en marcha estrategias realmente eficaces que permitan posicionarse en forma estratégica y destacar sobre el resto por ello, hemos desarrollado esta empresa de consultoría que contara con diversos tipos de servicios y combos para que las empresas puedan contar con un sistema de apoyo mercadológico, con los mejores servicios y precios.

## **SECCIÓN I: CONTEXTO EMPRESA.**

### **1.1 Nombre de la Empresa.**

Marketing Solutions.

### **1.2 Descripción actividad comercial.**

Es una empresa de consultoría de servicios mercadológicos que se va a dedicar a la oferta de servicios especializados en el área de ayudar a las empresas utilizando las técnicas, estrategias, plataformas y medios digitales, buscando mejorar su posicionamiento y publicidad digital, ayudando a las marcas a tener una comunicación más efectiva.

### **1.3 Identidad cromática.**

#### **Azul Navy.**

Este fue utilizado en el fondo de nuestro logo para nosotras este color representa el poder, la autoridad y, sobre todo, la elegancia.

#### **Blanco.**

Este fue utilizado en el nombre de la empresa en el medio de nuestro logo, este color representa exclusividad aprecia el orden y la elegancia de una manera más sencilla y simple, da un toque de calidez y seguridad.

#### **Naranja.**

Este fue utilizado en la frase de nuestro logo en la parte abajo, es un color sociable y elegante el cual busca ser aceptado y respetado; es un color optimista que provoca sentimientos de vitalidad y felicidad.

#### **Celeste.**

Este fue utilizado en las letras iniciales del fondo de nuestro logo, es un color profesional que representa la seriedad, integridad, sinceridad y la calma.

## 1.4 Logo y eslogan.

### Logo.



**Eslogan:** La clave del éxito de tu negocio.

Esta frase la escogimos porque siempre hay algo que se puede aprender de las empresas y negocios de éxito a nivel mundial pues las historias pueden ofrecer pistas para alcanzar el éxito.

Aquí comprendimos que emprender con éxito es tener confianza y seguridad tanto en uno mismo como en el servicio que vamos a ofrecer.

## 1.5 Filosofía de Negocios: Misión, visión y valores.

### Misión.

Somos una empresa dedicada a ofrecer servicios mercadológicos a pequeñas y medianas empresas a través de la red, buscando que nuestros clientes obtengan todos los beneficios que ofrecen los medios digitales.



## **Visión.**

Expandir nuestra carpeta de clientes paulatinamente a nivel nacional a mediano y largo plazo, logrando una penetración de servicios mercadológicos en todos los mercados posibles, para situarnos como una de las empresas con más rapidez y mejores resultados obtenidos.

## **Valores.**

- Responsabilidad: Siempre estamos pendiente de nuestros clientes, nos preocupamos y respondemos a tiempo.
- Profesionalidad: Realizamos las investigaciones acordes a cada situación, buscando obtener la mejor solución.
- Confianza: Buscamos que el cliente sienta que somos parte de ellos, para poder brindarle un mejor servicio.
- Calidad: Ofrecemos calidad en cada uno de nuestros servicios, garantizando exclusividad, seguridad y diferencia en cada servicio.
- Competitividad: Siempre damos lo mejor para obtener lo mejor.

### **1.6 Estructura organizacional.**

- Gerente General.
- Gestor (a) de Ventas.
- Director (a) Comercial.
- Director (a) de recursos humanos.

## 1.7 Organigrama.



## 1.8 Objetivos organizacionales.

### Oferta de servicio.

- Garantizar servicios de asesorías de calidad a nuestros clientes.

### Rentabilidad.

- Asegurar un incremento en la rentabilidad del negocio de un 5% mensual en el primer año y un 10% en los siguientes.

### Captación y retención de clientes.

- Ofrecer servicios de asesorías administrativas profesionales, funcionales y efectivas, que resuelven las necesidades de nuestros clientes.

### Recursos humanos o equipo de trabajo.

- Asegurar la disponibilidad del personal altamente calificado para ofrecer los servicios del negocio.

## **Innovación y crecimiento.**

- Aplicar cambios en el producto o servicio, modelo de negocio, organización, procesos o métodos de venta para reforzar el negocio y crecer en el mercado.

### **1.9 Políticas organizacionales.**

- Se ofrecerán cursos de capacitación a todos los empleados de manera obligatoria para asistir a los usuarios.
- Atender a las demandas del mercado de una manera más actualizada.
- Manejar precios accesibles para el consumidor.
- La empresa debe cumplir con los requisitos acordados con los clientes.
- El cliente deberá hacer el pago de la mitad del servicio desde el inicio de la contratación.
- Ofrecer un servicio personalizado a cada cliente.
- Brindar información a las personas para ayudarlas a tomar una decisión responsable.
- Cuidar de la privacidad de cada uno de nuestros clientes.
- Nuestras políticas de pagos serán definidos en el proceso de contratación.
- Mantener una comunicación constante con nuestros clientes durante el desarrollo del servicio ofrecido.

### **1.10 Normas organizacionales.**

- Los empleados deben estar presente en la empresa 10 minutos antes de su horario de trabajo.
- Mantener en orden su espacio físico y virtual de trabajo.
- Respetar la privacidad de sus compañeros.
- Evitar las comidas con fuertes olores dentro de las oficinas.
- Ser respetuoso, amable y educado tanto con sus compañeros de trabajo como con los clientes.
- En caso de necesitar un día determinado este debe solicitarlo con tiempo y de esta manera no se altere el orden.
- Todos deben de respetar las normas de vestimenta de la empresa.
- Deben trabajar en equipo.
- Evitar el lenguaje obsceno o procaz.

- El empleado debe mantener la privacidad de los clientes y no se debe filtrar ningún tipo de información.

## SECCIÓN II: ESTUDIO DE MERCADO.

### 2.1 Presentación y análisis de los resultados de la encuesta.

**Tabla No.1**

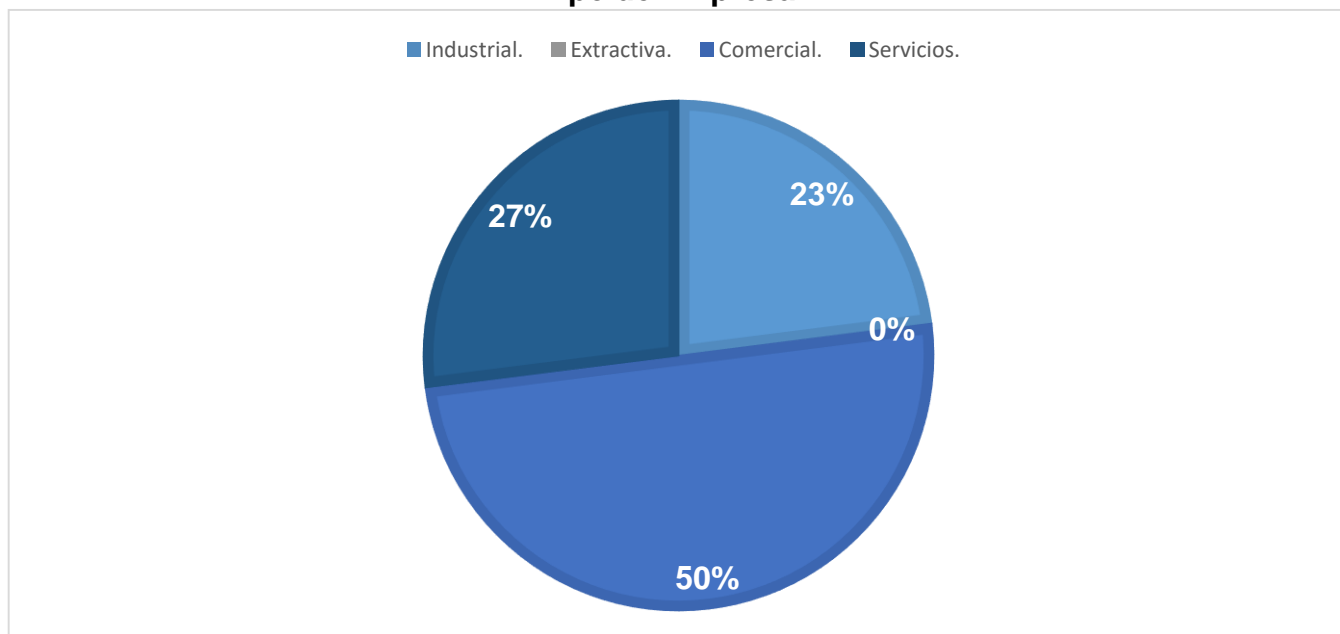
**Tipo de empresa.**

Opción.	Frecuencia.	%
Extractiva.	0	0
Industrial.	7	23
Comercial.	15	50
Servicios.	8	27
<b>Total.</b>	<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región de Noroeste y Nordeste.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de empresas. El **50%** de los empresarios pertenece al sector comercial; **27%**, al sector de empresas de servicios; **23%**, al sector de empresas industrial y dadas las respuestas **0%** a las empresas extractivas. Lo que evidencia la mayor participación hacia los comercios.

**Gráfica No. 1**  
**Tipo de Empresa.**



Fuente: Tabla No. 1, pregunta No.1 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste.

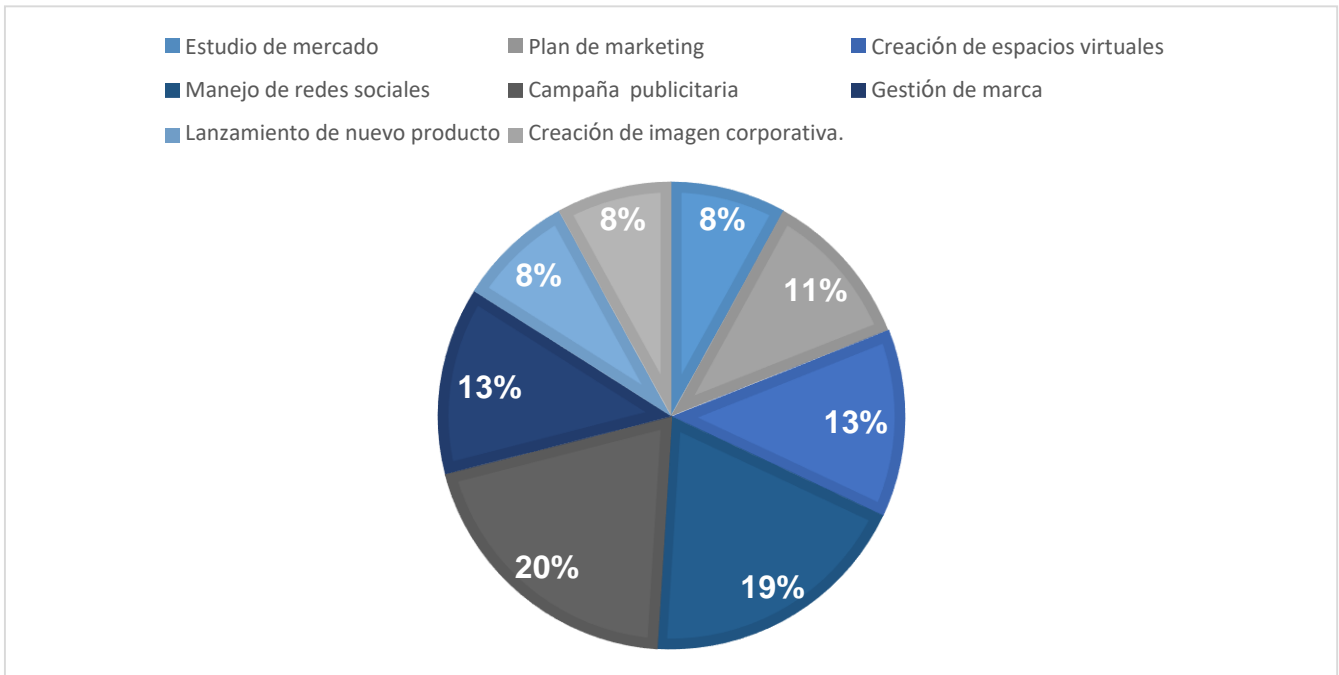
**Tabla No. 2**  
**Tipo de Requerido por la Empresa**

Opción.	Frecuencia.	%
Estudios de mercados.	4	8
Plan de marketing.	6	11
Creación de espacio Virtuales.	7	13
Manejo de redes sociales.	10	19
Campaña publicitaria	11	20
Gestión de marcas.	7	13
Lanzamiento de nuevo producto.	4	8
Creación de imagen corporativa.	4	8
<b>Total</b>	<b>53</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podría escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de servicios requeridos por su negocio: **20%**, Campaña publicitaria; **19%**, manejo de redes sociales; **13%**, Creación de espacios virtuales; **13%**, Gestión de marcas; **11%** plan de marketing, **8%**, estudios de mercados; **8%**, Lanzamiento de nuevo producto; **8%**, Creación de imagen corporativa. Se evidencian como los más importantes: Las campañas publicitarias, Manejo de redes sociales, creación de espacios virtuales y gestión de marcas.

**Gráfica No. 2**  
**Tipo de Requerido por la Empresa.**



Fuente: Tabla No. 2, pregunta No.2 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No.3**

**Aspectos valiosos requeridos por la empresa según la contratación de un outsourcing mercadológico.**

19	27
16	22
10	14
9	13
10	14
7	10
<b>71</b>	<b>100</b>

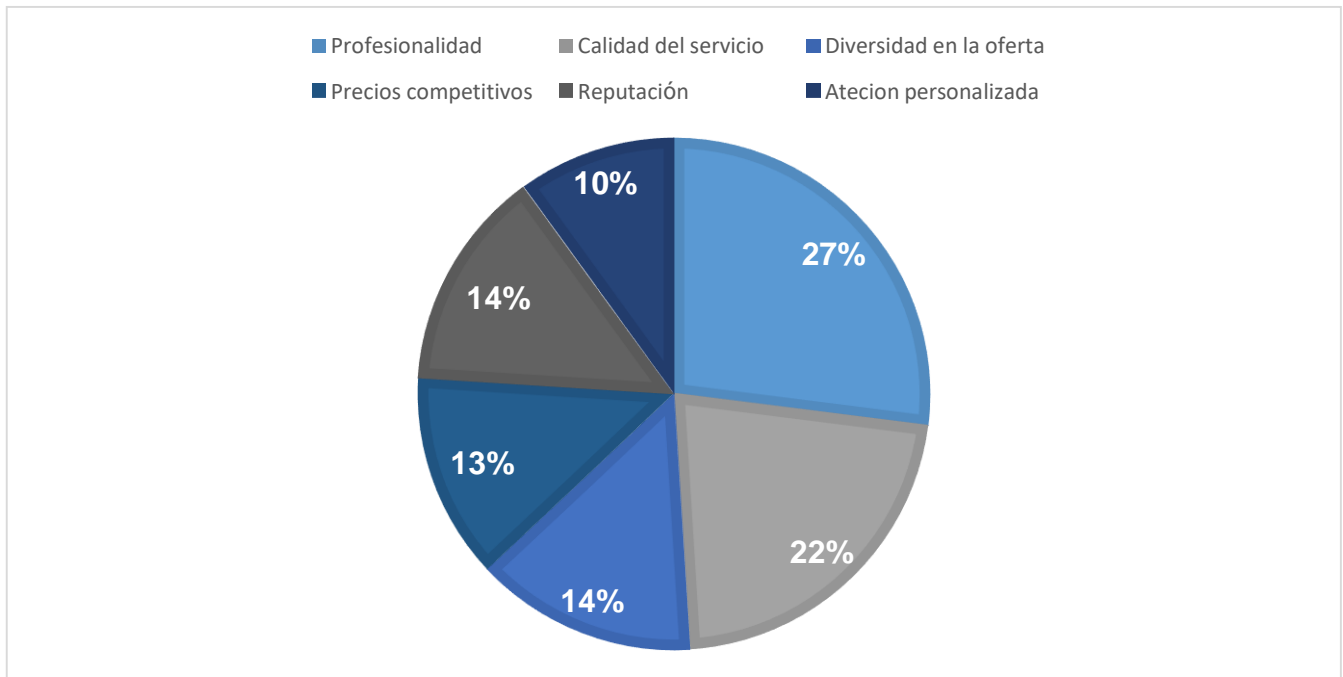
Fuente: Pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes aspectos valiosos requeridos por la empresa según la contratación de un outsourcing mercadológico: **27%**, profesionalidad; **22%**, Calidad del servicio; **14%**, Diversidad en la oferta; **14%**, reputación; **13%** precios competitivos; **10%**, atención personalizada. Se evidencian como los más importantes: Profesionalidad, Calidad del servicio, diversidad en la oferta y reputación.



### Gráfica No. 3

## Aspectos valiosos requeridos por la empresa según la contratación de un outsourcing mercadológico.



Fuente: Tabla No. 3, pregunta No.3 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No 4.**

**¿La empresa ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual?**

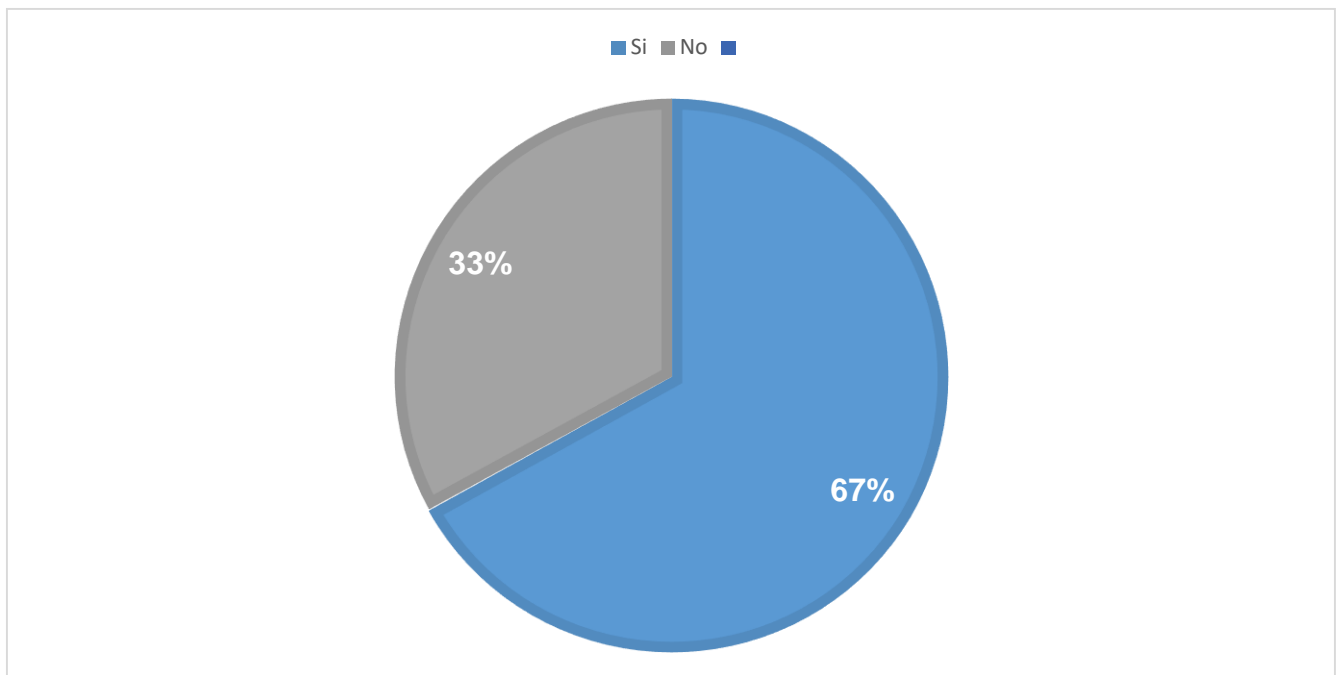
20	67
10	33
<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región Noroeste y Nordeste.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando si la empresa ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual: **67%**, si y **33%**, no.

**Grafica No. 4**

**¿La empresa ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual?**



Fuente: Pregunta No.4 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región Noroeste y Nordeste.

**Tabla No. 5**

**Si la respuesta de la empresa a la pregunta anterior es afirmativa, ¿Cuál ha sido la experiencia hasta el momento?**

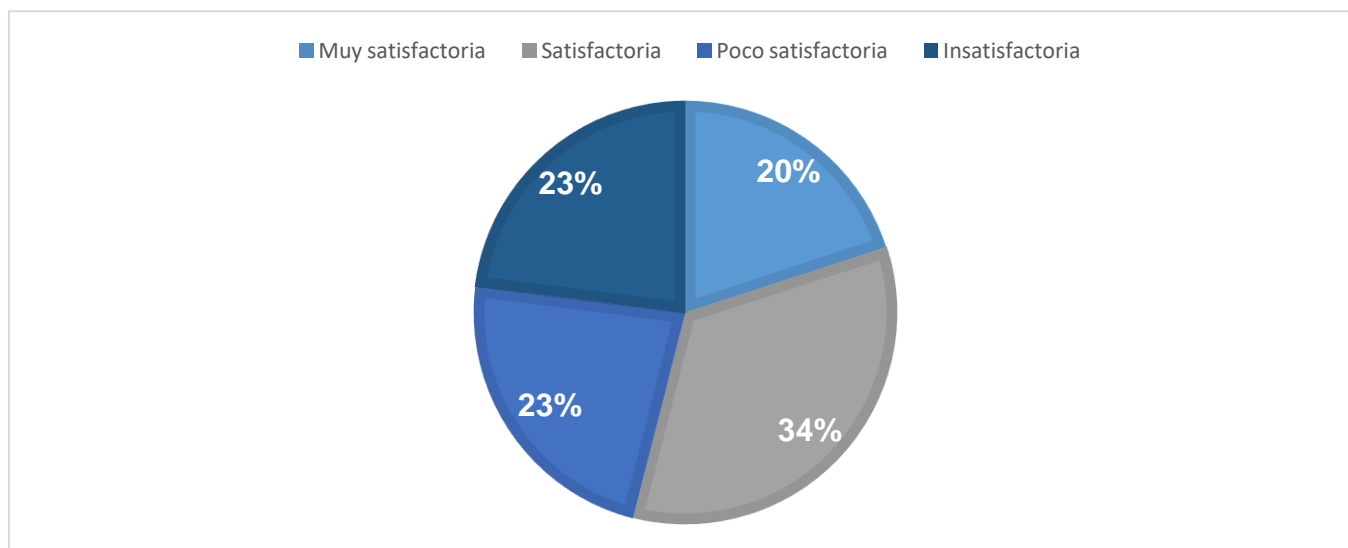
6	20
10	34
7	23
7	23
<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región Noroeste y Nordeste.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando Si la respuesta de la empresa a la pregunta anterior es afirmativa cual ha sido la experiencia hasta el momento: **34%**, satisfactoria; **23%**, poco satisfactoria; **23%** insatisfactoria; **20%**, muy satisfactoria. Lo que evidencia la mayor participación hacia la respuesta satisfactoria.

**Grafica No. 5**

**Si la respuesta de la empresa a la pregunta anterior es afirmativa, ¿Cuál ha sido la experiencia hasta el momento?**



Fuente: Pregunta No.5 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región Noroeste y Nordeste.

**Tabla No. 6**

**Aspectos importantes requeridos para la empresa en la contratación externa mercadológica virtual.**

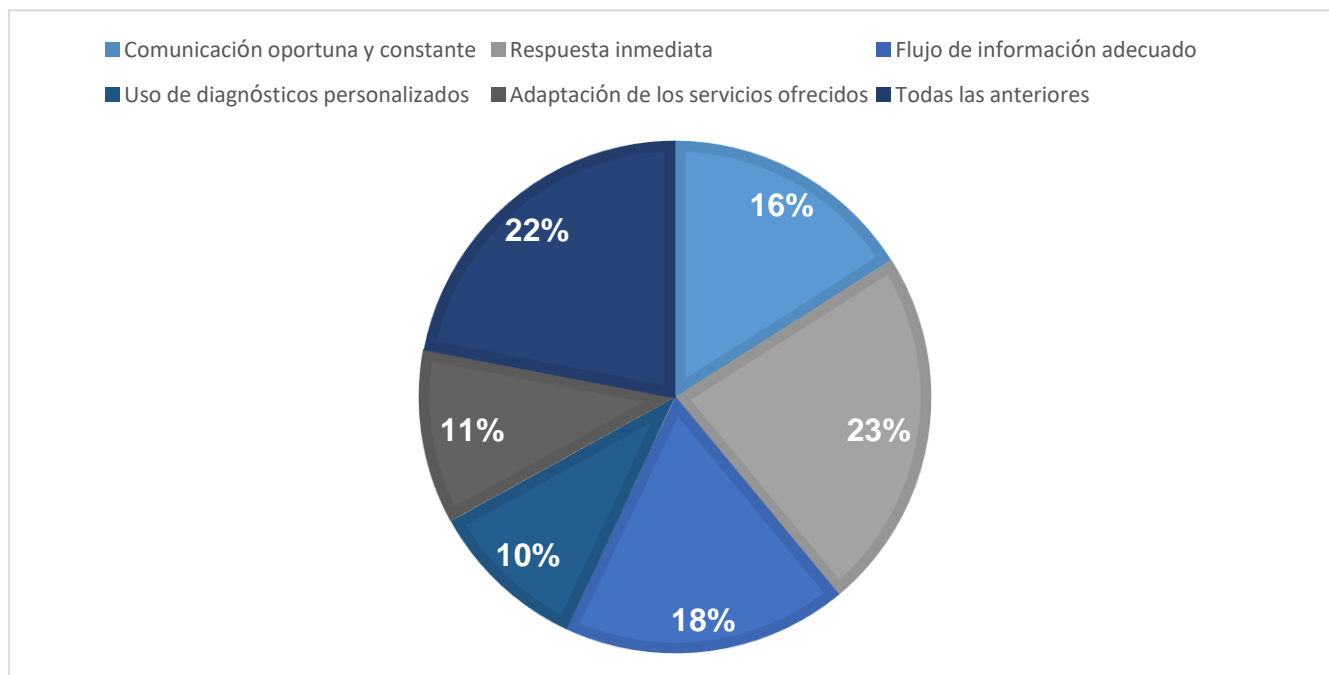
8	16
12	23
9	18
5	10
6	11
11	22
<b>51</b>	<b>100</b>

Fuente: Tabla No. 6, pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando cuales aspectos importantes requeridos para la empresa en la contratación externa mercadológica virtual: **23%**, respuesta inmediata; **22%**, todas las anteriores; **18%**, flujo de información adecuado; **16%**, comunicación oportuna y constante; **11%** Adaptación de los servicios ofrecidos; **10%**, uso de diagnósticos personalizados. Se evidencian como los más importantes: Respuesta inmediata, todas las anteriores y flujo de información adecuado.

### Grafica No.6

#### Aspectos importantes requeridos para la empresa en la contratación externa mercadológica virtual.



Fuente: Tabla No. 6, pregunta No.6 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No. 7**

**Tipos de plataformas digitales que les inspiran más confianza en términos de negocios digitales a la empresa.**

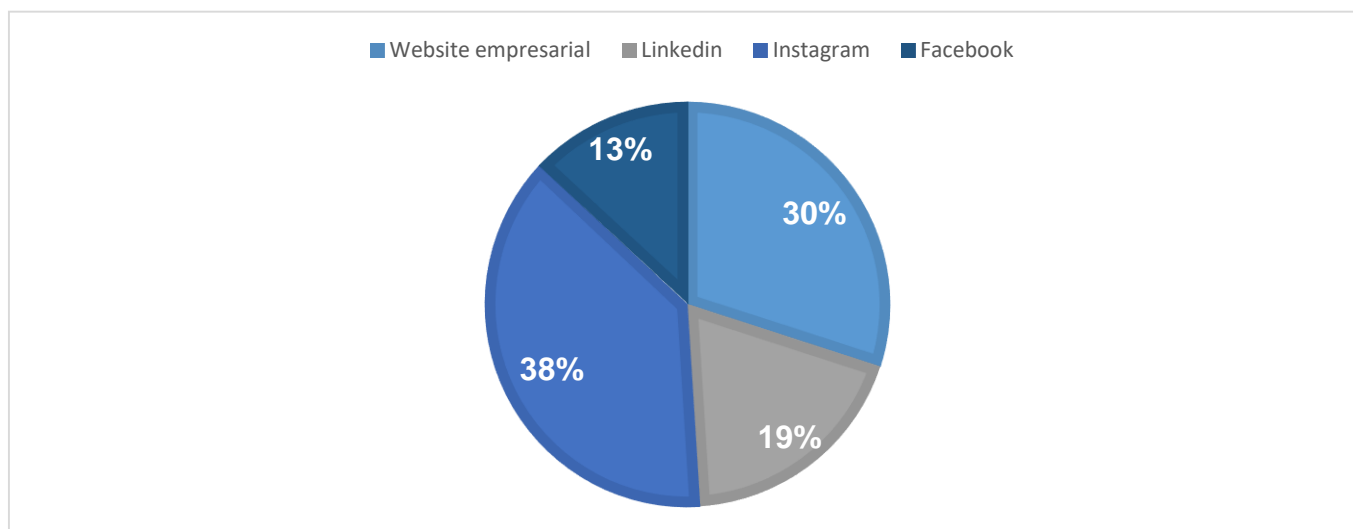
16	30
10	19
20	38
7	13
<b>53</b>	<b>100</b>

Fuente: Tabla No. 7, pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando cuales tipos de plataformas digitales que les inspiran más confianza en términos de negocios digitales a la empresa: **38%**, Instagram; **30%**, website empresarial; **19%**, linkedIn; **13%**, Facebook. Se evidencian como los más importantes: Instagram y website empresarial.

**Grafica No. 7**

**Tipos de plataformas digitales que les inspiran más confianza en términos de negocios digitales a la empresa.**



Fuente: Tabla No. 7, pregunta No.7 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No.8**

**Tipos de contactos que la empresa considera oportunos y convenientes en negocios digitales.**

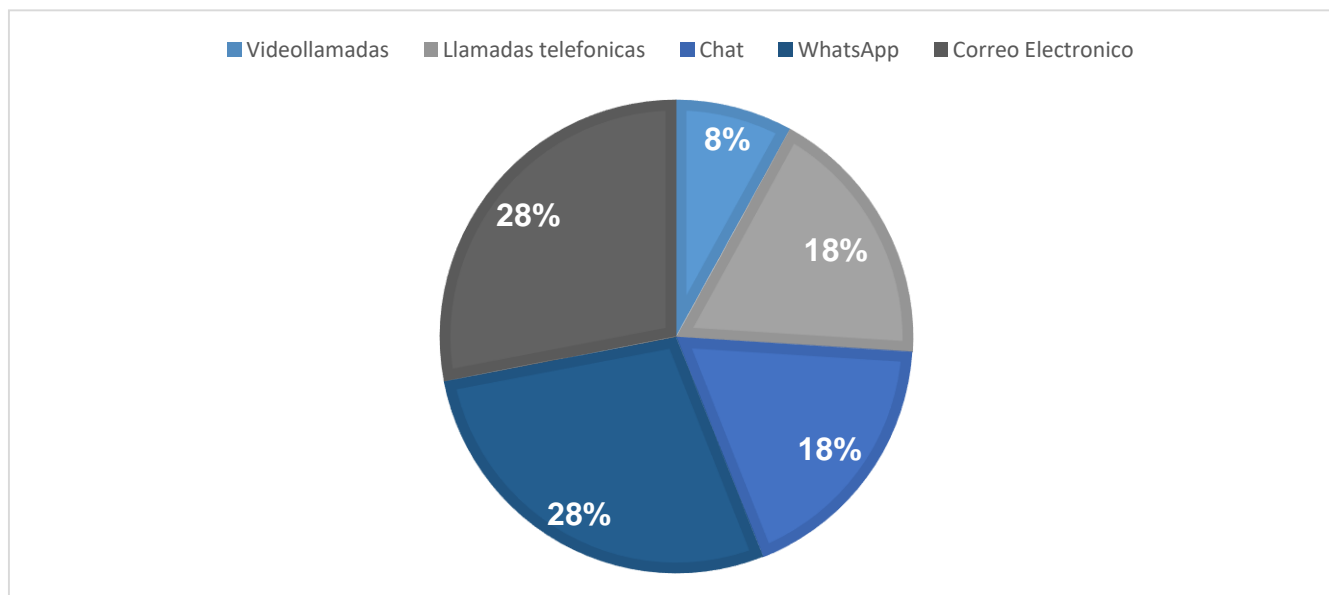
6	8
14	18
14	18
21	28
21	28
<b>76</b>	<b>100</b>

Fuente: Tabla No. 8, pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de contactos que la empresa considera oportunos y convenientes en negocios digitales: **28%**, correo electrónico; **28%** WhatsApp; **18%**, Chat; **18%**, llamadas telefónicas; **8%**, video llamadas. Se evidencian como los más importantes: Comercio electrónico, whastsApp y chat.

### Grafica No. 8

#### Tipos de contactos que la empresa considera oportunos y convenientes en negocios digitales.



Fuente: Tabla No. 8, pregunta No.8 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.



**Tabla No. 9**

**Tipos de formatos de pago que la empresa considera más funcionales.**

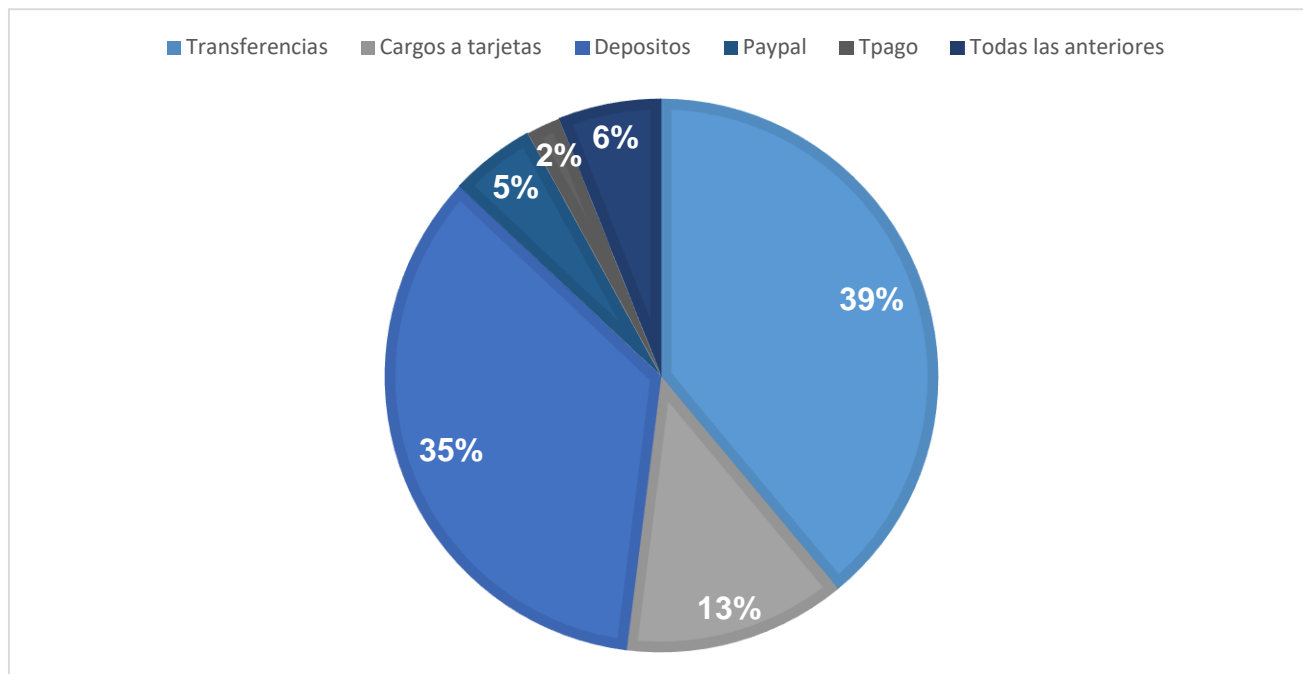
24	39
8	13
22	35
3	5
1	2
4	6
<b>62</b>	<b>100</b>

Fuente: Tabla No. 9, pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los diferentes tipos de formatos de pago que la empresa considera más funcionales: **39%**, Transferencias; **35%**, depósitos; **13%**, cargos a tarjeta; **6%**, todas las anteriores; **5%**, PayPal; **2%**, tpago. Se evidencian como los más importantes: Transferencias, depósitos y cargos a tarjetas.

### Grafico No.9

#### Tipos de formatos de pago que la empresa considera más funcionales.



Fuente: Tabla No. 9, pregunta No.9 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No.10**

**Tipo de modalidad de pago que valoraría más la empresa.**

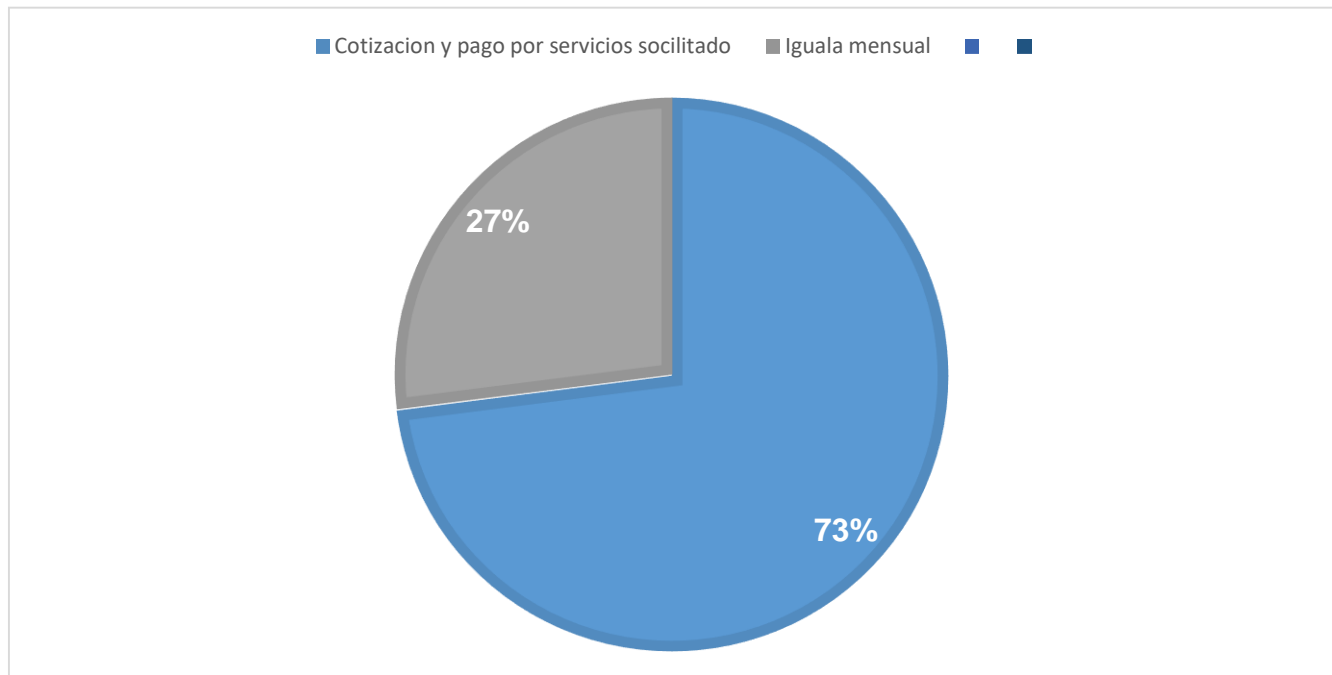
22	73
8	27
<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región del Noroeste y Nordeste.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando que tipo de modalidad de pago valorarían más las empresas: **73%**, Cotización y pago por servicio solicitado y **27%**, iguala mensual. Lo que evidencia que la mayor participación fue hacia cotización y pago por servicio solicitado.

**Grafica No. 10**

**Tipo de modalidad de pago que valoraría más la empresa.**



Fuente: Pregunta No.10 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región del Noroeste y Nordeste.

**Tabla No. 11**

**Aspectos éticos que valoran más las empresas al contratar servicios profesionales online.**

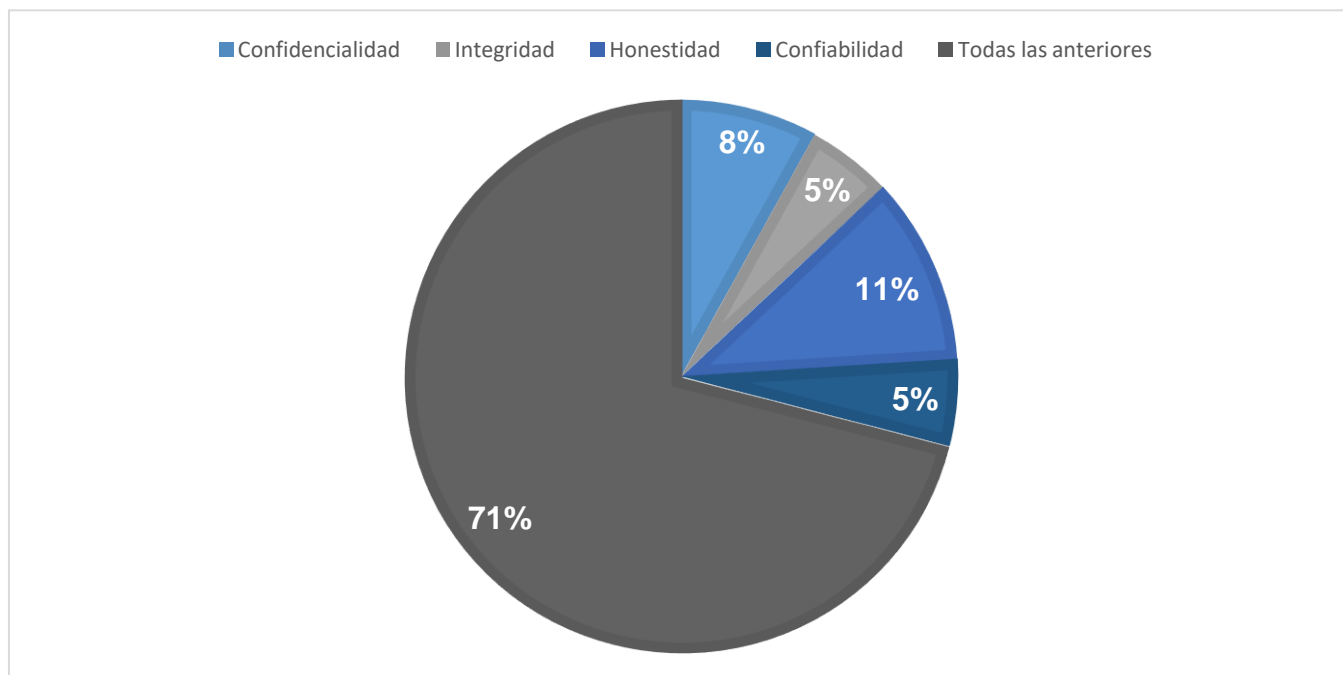
3	8
2	5
4	11
2	5
26	71
<b>37</b>	<b>100</b>

Fuente: Tabla No. 11, pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los aspectos éticos que valoran más las empresas al contratar servicios profesionales online: **71%**, todas las anteriores; **11%**, honestidad; **8%**, confidencialidad; **5%**, integridad; **5%**, confiabilidad. Se evidencian como las más importantes: Todas las anteriores, honestidad y confidencialidad.

**Grafica No. 11**

**Aspectos éticos que valoran más las empresas al contratar servicios profesionales online.**



Fuente: Tabla No. 11, pregunta No.11 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No. 12**

**Tipo de contenidos multimedia que le gustaría a las empresas apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios.**

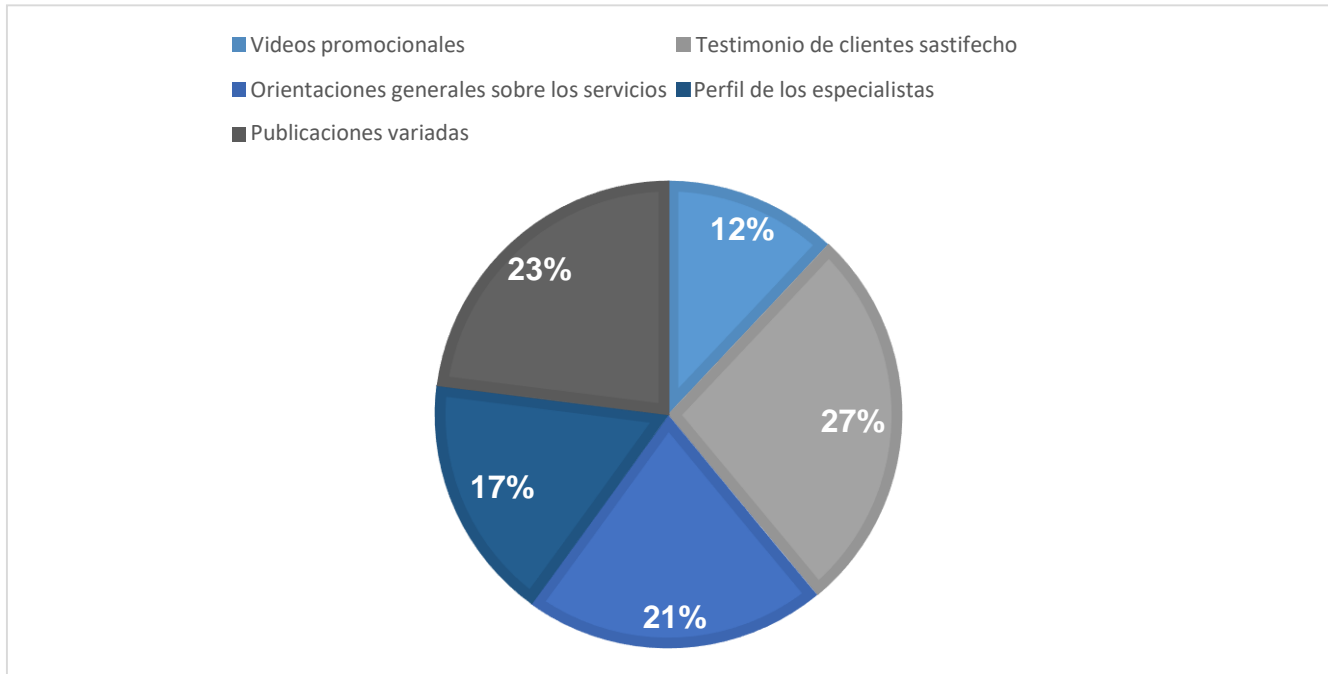
11	23
6	12
13	27
10	21
8	17
<b>48</b>	<b>100</b>

Fuente: Tabla No. 12, pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los tipos de contenidos multimedia que le gustaría a las empresas apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios: **27%**, Testimonios de clientes satisfechos; **23%**, publicaciones variadas; **21%**, Orientaciones generales sobre los servicios; **17%**, Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa; **12%**, videos promocionales. Se evidencian como las más importantes: Testimonios de clientes satisfechos, publicaciones variadas y Orientaciones generales sobre los servicios.

**Grafica No. 12**

**Tipo de contenidos multimedia que le gustaría a las empresas apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios.**



Fuente: Tabla No. 12, pregunta No.12 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

**Tabla No. 13.**

**Tipos de estrategias promocionales que les gustaría disfrutar a la empresa.**

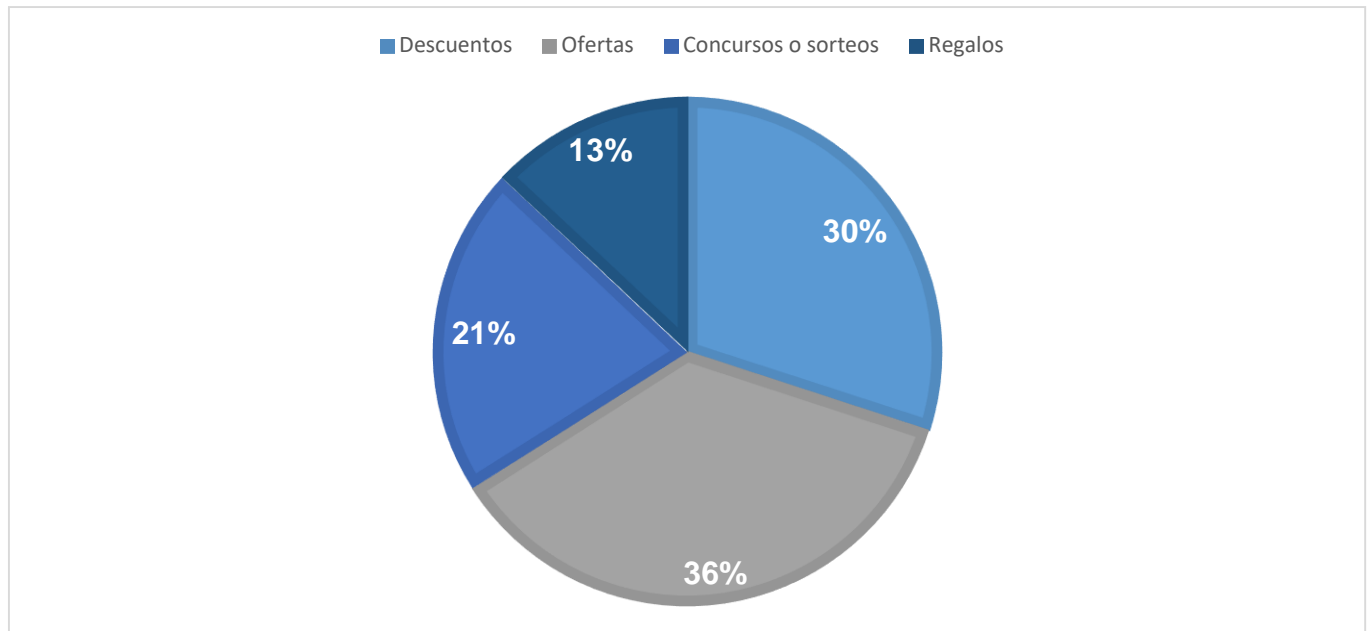
14	30
17	36
10	21
6	13
<b>47</b>	<b>100</b>

Fuente: Tabla No. 13, pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando los tipos de estrategias promocionales que les gustaría disfrutar a la empresa: **36%**, ofertas, **30%**, descuentos; **21%**, concursos; **13%**, regalos. Se evidencian como las más importantes: Ofertas, descuentos y concursos o sorteos.

**Gráfico No. 13**

**Tipos de estrategias promocionales que les gustaría disfrutar a la empresa.**



Fuente: Tabla No. 13, pregunta No.13 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste. Nota: En esta pregunta el encuestado podía escoger varias opciones a la vez.



**Tabla No. 14**

**Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?**

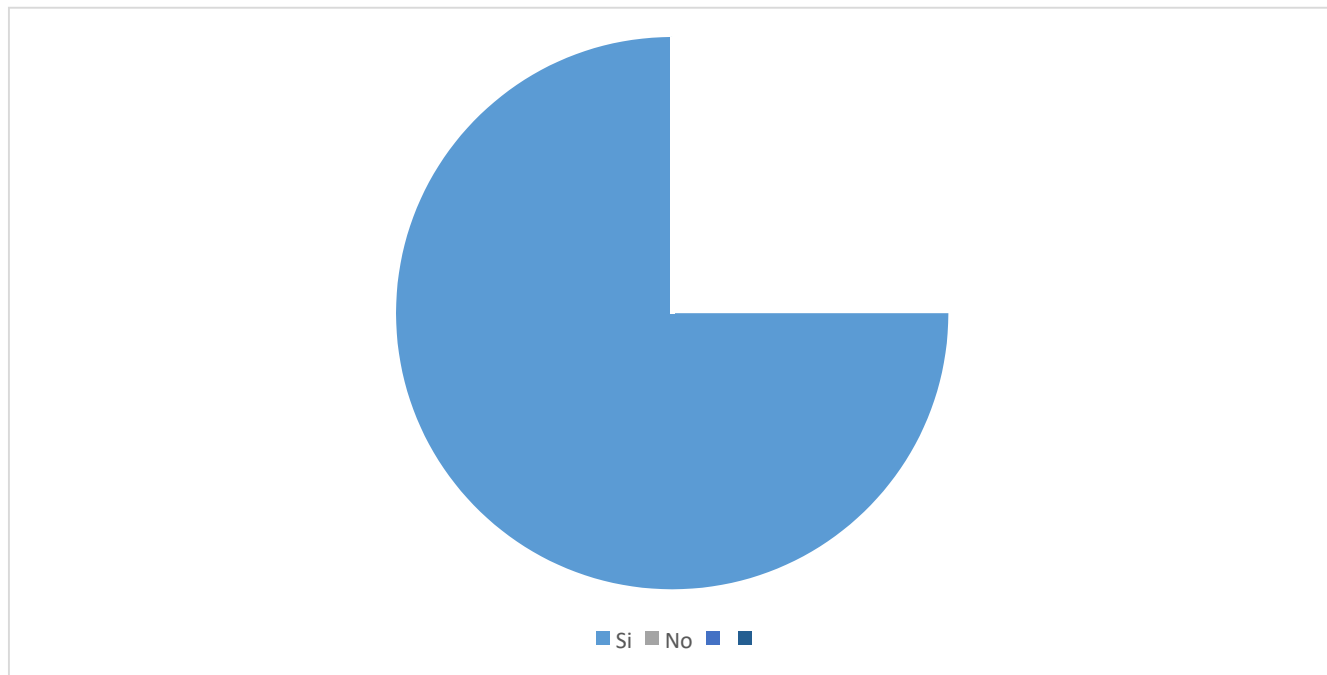
30	100
0	0
<b>30</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región Noroeste y Nordeste.

Según las evidencias ya vistas todas las respuestas fueron 100% Si.

**Grafica No. 14**

**Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?**



Fuente: Tabla No. 14, pregunta No.14 del cuestionario o encuesta aplicada a empresarios de la Región Noroeste y Nordeste.

**Tabla No. 15**

**Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital.**

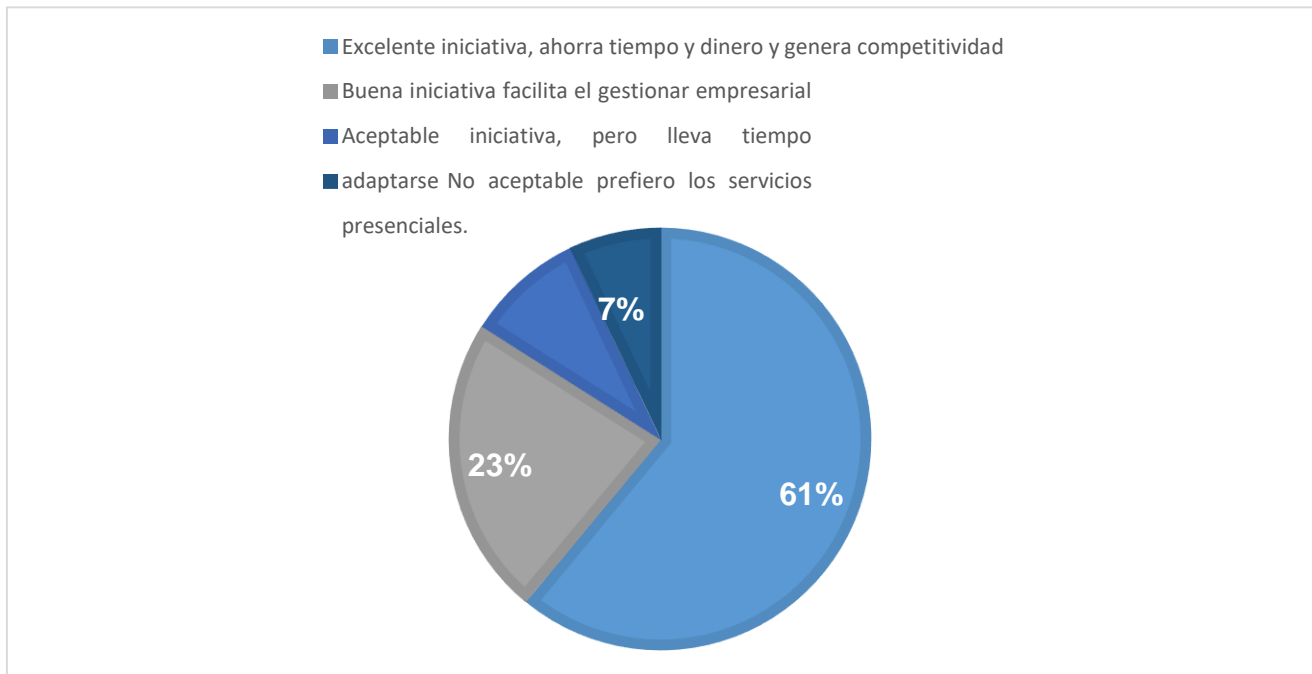
19	61
7	23
3	9
2	7
<b>31</b>	<b>100</b>

Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región Noroeste y Nordeste.

De acuerdo con la encuesta aplicada a varios empresarios de la Región, se pueden presentar los siguientes resultados considerando la valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital: **61%**, Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad; **23%**, Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial, **9%**, Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse; **7%**, No aceptable, prefiero los servicios presenciales. Lo que evidencia mayor participación hacia Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.

### Grafica No. 15

#### Valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital.



Fuente: Pregunta No.15 del cuestionario o encuesta aplicada a empresas de la región Noroeste y Nordeste.

## **SECCIÓN III: CONTEXTO MERCADOLÓGICO.**

### **3.1 Objetivos mercadológicos.**

**Producto:** Nuestro objetivo en general es ofrecer un servicio de consultoría o asesoría para pequeñas, grandes y medianas empresas ofreciéndole procedimientos o funciones operativas, a través de estos servicios le brindamos a nuestros clientes asegurar y ofrecer un servicio de consultoría mercadológicos de calidad y de excelencia a nuestros clientes o consumidores finales brindándole la confianza y la calidad de este.

**Precio:** Brindaremos un precio competitivo en base a la competencia, adaptado a la calidad del servicio brindado y por ende asequible, considerando que nuestros clientes potenciales serán emprendedores y dueños de pymes.

Nuestros clientes entenderán que un buen precio no le hace justicia al servicio que ha recibido.

**Plaza:** Nuestros servicios serán brindados a través de diferentes plataformas digitales y de manera presencial, las plataformas digitales son las siguientes Instagram, Facebook, LinkedIn, Website y WhatsApp a través de estas plataformas digitales pueden ver qué tipo de servicios ofrecemos, políticas empresariales, precios, aliados que nos acompañan y recibirán cualquier tipo de novedad a través de estas.

**Promoción:** En esta parte tomaremos como estrategia la comunicación de marketing es una de las estrategias más efectiva para darle inicio a un nuevo proyecto como este, es darle un 15% de descuento a los 5 primeros clientes y a través de nuestras plataformas, cuando se llegue a los 2,000 seguidores en la plataforma de Instagram se sorteará una asesoría totalmente gratis, también utilizaremos la estrategia de descuento por recomendación si un amigo o cliente de nosotros recomienda una empresa se le dará un 10% de descuento.

### **3.2 Descripción mercado meta.**

**Demográficos:** Buscamos llamar la atención y por lo que se conviertan en nuestros consumidores o en nuestros clientes a los dueños de pequeñas, medianas y grandes empresas busquen asesoría tanto para su imagen corporativa, servicios mercadológicos, también llamamos captar atención de nuevos emprendedores que necesiten de nuestra asesoría o consultoría para manejo y crecimiento de sus redes sociales a empresas de servicios a nivel nacional tales como Mueblerías y tiendas de ropa.

**Psicográfico:** Clientes actualizados y conocedores de la virtualidad brindándoles confianza ya que al ser un negocio virtual necesitamos clientes que crean en lo que somos y en lo que le ofreceremos como empresa, clientes arriesgados, pero despiertos ante cualquier eventualidad a través de plataformas digitales que comprendan que el negocio digital hoy en día es lo que necesitan las empresas para poder llegar al éxito más bien personas jóvenes que se puedan adaptar a la nueva generación y personas maduras con mente abierta que piensen más allá de lo tradicional con mente innovadoras y despiertas capaces de poner su negocio en nuestras manos.

**Comportamentales:** Buscamos consumidores o clientes espontáneos en cuanto a plataformas digitales y redes sociales que reconozcan las herramientas que podemos ofrecerles como empresa de servicios mercadológicos y sepan darle uso a su favor a las mismas, que manejen lo que es la eventualidad y lo moderno que sepan y estén pendiente a nuestras novedades tanto como información importante vía redes sociales como correos etc.

**Geográficos:** Estaremos dirigidos a clientes nacionales de la parte del Nordeste y Noroeste, específicamente Moca y San Francisco de Macorís no solo estaríamos trabajando con dichas provincias, pero para empezar son las que tenemos en alerta.

### **3.3 Decisión sobre producto.**

#### **Manejo de redes sociales.**

Aquí vamos a crear un contenido en el cual buscaremos crear un vínculo emocional entre la empresa y las redes sociales.

#### **Lo que ofreceremos al cliente.**

- Análisis de datos.
- Análisis Competitivos.
- Producción de contenido.
- Generación de Leads.

#### **Características.**

- Comunidades Virtuales.

- Conectividad.
- Interacción.
- Personalización.
- Viralidad.
- Tiempo real.

### **Beneficios.**

- Te ayuda a conocer mejor a tu público.
- Mejor servicio de atención al cliente.
- Abre nuevos canales para promover y vender.

### **Ventajas.**

- Comunicación instantánea.
- Mayor visibilidad profesional.
- Potenciales conversiones.
- Espacio favorable para la atención al cliente.
- Más visibilidad para la marca.

### **Valor agregado.**

- Ofrecemos cupones de descuento y material de marketing para atraer más seguidores.
- Ofrecer a las empresas la oportunidad de contar con una unidad de servicios de accesorias que les ayude a sumar valor a sus conversaciones en redes sociales.

### **¿Cómo se diferenciará de la competencia?**

- Ayudando a conocer mejor a nuestros clientes potenciales.
- Creando contenido de valor.
- Ayudando a mejorar nuestra estrategia social media.

## **Lanzamiento de un nuevo producto.**

Desde nuestro punto óptico podemos decir que el lanzamiento de un producto consiste en el conjunto de estrategias que hay que implementar para que un nuevo producto se venda en un volumen aceptable.

### **Lo que ofreceremos al cliente.**

- Diseño de encuesta.
- Análisis de encuesta.
- Muestra competitiva.
- Vender vías online.

### **Características.**

- El proceso debe contar con el apoyo del nivel ejecutivo.
- Estudios básicos de aspectos cualitativos y cuantitativos.
- Conocimiento del cliente y de los segmentos.
- Conocimiento de la competencia directa e indirecta.
- Protección del nuevo producto.
- Determinación del servicio que acompaña el producto.
- Precio de venta y rentabilidad.
- Sistema de comunicación y distribución.

### **Beneficios.**

- Aumenta el nivel de preparación tecnológica en la población que se aplica a la generación de nuevos productos.
- Promueve la imagen del servicio a nivel de región donde se ofrecerá.

### **Ventajas.**

- Mayor crecimiento y participación del mercado.
- Aumenta la competitividad de la empresa.
- Mayor valor de marca.

## **Valor agregado.**

- Asesoría gratuita.
- Asistencia 24/7.
- Descuentos.

## **¿Cómo se diferenciará de la competencia?**

- Modificando el servicio que será lanzado para acercarlo más a las necesidades del consumidor.
- Mejorando el producto para potenciar su valor intrínseco.
- Agregar elementos para diferenciarlo de la competencia.
- Agregar accesorios para darle más valor a la oferta global.

## **Plan de marketing.**

Este es el que permite documentar cuales son las acciones que vamos a llevar a cabo para nuestro objetivo.

## **Lo que le ofreceremos al cliente.**

- Análisis de posición de marca.
- Desarrollo de estrategias.
- Plan de acciones.

## **Características.**

- Debe ser digitado y estar bien documentado.
- Debe ser entendible, claro y específico.
- Debe ser estructurado lógicamente.
- Debe definir de forma clara los objetivos que se persiguen.
- Debe estar anclado a un periodo específico de tiempo.
- Debe ser flexible.

## **Beneficios.**

- Genera direccionamiento.
- Mantiene la motivación.
- Genera creatividad



- Previene de posibles errores
- La anticipación
- Trabajo en equipo.

#### **Ventajas.**

- Suele ser la forma más eficiente de poner en marcha el negocio.
- Indica las áreas más importantes a controlar en el negocio.
- Suele ser muy flexible y adaptable a las circunstancias y en cualquier momento de la vida del negocio o empresa.
- Permite detectar necesidades y prever ciertos problemas.

#### **Valor agregado.**

- Ofrecer bonos de descuento por participar en actividad empresarial.
- Una asesoría gratuita por adquirir del servicio.
- Seguimiento de la asesoría gratuita.

#### **¿Cómo se diferenciará de la competencia?**

- Ofrecer un servicio exclusivo.
- Ofrecer precios parecidos a de la competencia.
- Dirigirse a un segmento de cliente determinado.

### **3.4 Decisión sobre el precio.**

#### **Plan de marketing:**

Precio: 15,000.00 – máximo \$30,000.00

Procesos de pagos: 50% al solicitar el servicio y el otro 50% cuando se completa el procedimiento del servicio requerido. Se hacen los pagos vía transferencias, depósitos, cheques digitales y efectivo.

#### **Lanzamiento de nuevos productos:**

Precios: Mínimo \$20,000.00 – máximo \$45,000.00

Procesos de pagos: 50% al solicitar el servicio y el otro 50% cuando se completa el procedimiento del servicio requerido. Se hacen los pagos vía transferencia, depósitos, cheques digitales y efectivo.

#### **Manejo de redes sociales:**

Precio: precio mínimo \$13,000.00 - \$22,000.00

Procesos de pagos: 50% al solicitar el servicio y el otro 50% cuando se completa el procedimiento requerido. Se realizan los pagos vía transferencias, depósitos, cheques digitales y efectivo.

### **3.5 Decisión sobre la plaza o distribución.**

**Nuestros servicios serán promocionados como ya hemos mencionados por las siguientes plataformas:**

LinkedIn: a través de la app y el cliente podrá conocer más la empresa y mediante el link podrán acceder a nuestra página web en la cual estarán todos los detalles y pondrán llenar un formulario para asesoría y servicios mercadológicos.

Instagram: a través de esta plataforma digital con el fin de llegar a un público de emprendedores, se colocarán anuncios tanto en el feed como en las historias, con el fin de que las personas se interesen en conocer la empresa y sus servicios.

Blogs y periódicos digitales: Colocaremos letreros y cintillos.

Plazas comerciales: Se implementará la colocación de stand en diferentes plazas comerciales con el objetivo de promocionar nuestra empresa de consultoría y ofreciendo los servicios de solicitud a través de formularios datos de posibles clientes.

### **3.6 Decisión sobre la promoción.**

- Prospección de clientes en plaza comerciales y tiendas por departamentos.
- Obtendremos mayor alcance de influencia.
- Realizaremos sorteos de artículos promocionales de la marca.
- Asistiremos a bazares, conferencias en universidades del área de negocios y realizaremos charlas en instituciones financieras.
- Ofertas y descuentos en servicios seleccionados.

## SECCIÓN IV: CONTEXTO FINANCIERO.

### 4.1 Plan de inversión.

#### Empresa Marketing Solutions.



#### Plan de Inversión Inicial.

Año 2023.

<b>Centro de operaciones.</b>	
Alquiler Local.	10,000.
Acondicionamiento Local.	15,000.
Depósito o Reserva Local.	25,000
<b>Mobiliario oficina.</b>	
Escritorio (s).	23,500
Silla Ejecutiva (s).	70,000.
Archivo (s).	11,200.
Estante.	14,520.
<b>Equipos ofimáticos y otros.</b>	
Teléfono (s) Ejecutivos.	8,915
Impresora-Copiadora-Escáner.	18,650
Computadora (s).	140,000
Inversor.	65,540
Aire acondicionado.	25,000
Dispensador de agua.	9,200
Máquina de café.	2,300
<b>Materiales e insumos de oficina.</b>	

Papelería en general	7,710
<b>Contratación servicios.</b>	
Línea telefónica plan corporativo. (Claro Dominicana).	3200
Paquete de internet de 50GB. (Claro Dominicana).	1500
Plan móvil e internet para 3 personas.	2,800
Servicios de electricidad. (ETED).	2,300
Servicios de agua potable. (Coraasan).	550
Microsoft Office 2019 Profesional.	24,870
Soporte y Asistencia Técnica. (Cecomsa)	3,900
Hosting y Dominio. (Google Site)	750
<b>Registro Mercantil.</b>	
Constitución, registro y permisos.	45,000
<b>Capital Social</b>	
Capital de trabajo disponible en banco.	200,000

## 4.2 Presupuesto promoción y publicidad.

### Empresa Marketing Solutions.



### Presupuesto de Promoción y Publicidad

Año 2023

Afiliación o Compra Servicios		
Gorras.	10	4,000
Camisetas.	15	1,100
Termos.	20	11,500
Lapiceros.	15	2,000
Calcomanías.	25	1,300
Tarjetas.	55	4,250
<b>Sub - Total</b>		
<b>Actividades Publicitarias</b>		
<b>Actividades Online:</b>		
Publicidad en Instagram.	9	24,000
Publicidad en Facebook.	9	24,000
Publicidad en YouTube.	27	5,000
<b>Actividades en Medios:</b>		
Volantes.	80	900
Brochures.	60	5500
Vallas.	10	8,000
<b>Sub - Total</b>		

### 4.3 Pronóstico de ventas.

#### Empresa Marketing Solutions.



#### Pronóstico de Ventas

Año 2023

Servicios	Mes 1	Mes 2	Mes 3
<b>Pago Único</b>			
Manejo de redes sociales.	15,000	20,000	23,000
Lanzamiento de un nuevo producto.	20,000	25,000	28,000
Plan de marketing.	25,000	30,000	32,000
<b>Pago 2 Cuotas</b>			
Manejo de redes sociales.	10,000	15,000	20,000
Lanzamiento de un nuevo producto.	18,000	16,500	21,000
Plan de marketing.	20,500	23,500	25,500
<b>Iguales</b>			
Manejo de redes sociales.	23,000	26,000	28,000
Lanzamiento de un nuevo producto.	27,500	29,000	32,000
Plan de marketing.	26,000	28,000	31,000

<b>Total</b>	<b>185,000</b>	<b>213,000</b>	<b>240,500</b>
--------------	----------------	----------------	----------------

<b>Servicios</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>
<b>Pago Único</b>			
Manejo de redes sociales.	23,000	26,500	29,000
Lanzamiento de un nuevo producto.	20,000	23,000	25,500
Plan de marketing.	32,500	34,000	36,000
<b>Pago 2 Cuotas</b>			
Manejo de redes sociales.	16,500	19,000	25,500
Lanzamiento de un nuevo producto.	15,500	17,000	21,500
Plan de marketing.	20,000	23,500	28,000
<b>Iguales</b>			
Manejo de redes sociales.	25,000	28,000	26,000
Lanzamiento de un nuevo producto.	26,500	28,500	28,500
Plan de marketing.	28,000	30,000	32,500
<b>Total</b>	<b>207,000</b>	<b>229,500</b>	<b>252,500</b>

<b>Servicios</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>
<b>Pago Único</b>			
Manejo de redes sociales.	24,500	27,000	29,500
Lanzamiento de un nuevo producto.	22,500	24,000	27,000

Plan de marketing.	26,500	29,000	31,000
<b>Pago 2 Cuotas</b>			
Manejo de redes sociales.	18,000	21,000	23,500
Lanzamiento de un nuevo producto.	18,000	19,500	21,500
Plan de marketing.	23,000	25,500	28,000
<b>Iguales</b>			
Manejo de redes sociales.	27,000	29,000	30,500
Lanzamiento de un nuevo producto.	28,000	30,000	32,500
Plan de marketing.	26,000	28,500	31,000
<b>Total</b>	<b>213,500</b>	<b>233,500</b>	<b>254,500</b>

<b>Servicios</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
<b>Pago Único</b>			
Manejo de redes sociales.	26,000	29,000	31,000
Lanzamiento de un nuevo producto.	23,000	25,500	28,000
Plan de marketing.	25,000	28,500	30,000
<b>Pago 2 Cuotas</b>			
Manejo de redes sociales.	27,000	29,500	32,000
Lanzamiento de un nuevo producto.	28,000	31,000	33,500
Plan de marketing.	27,000	28,500	32,500
<b>Iguales</b>			



Manejo de redes sociales.	28,500	30,000	34,000
Lanzamiento de un nuevo producto.	30,500	33,000	36,000
Plan de marketing.	29,000	32,500	34,000
<b>Total</b>	<b>244,000</b>	<b>267,500</b>	<b>291,000</b>

#### 4.4 Estados de flujos de efectivo

##### Empresa Marketing Solutions.



##### Flujos de Efectivos

Año 2023

Ingresos	Mes 1	Mes 2	Mes 3
Ventas al contado.	60,000.00	75,000.00	83,000.00
Cuentas por Cobrar.	48,500.00	55,000.00	66,500.00
Iguales.	76,500.00	83,000.00	91,000.00
<b>Total Ingresos</b>	<b>185,000.00</b>	<b>213,000.00</b>	<b>240,500.00</b>
<b>Gastos</b>			
Renta.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Internet.	1,500.00	1,500.00	1,500.00
Teléfono fijo.	3,200.00	4,200.00	4,200.00
Plan móvil.	2,800.00	2,800.00	2,800.00

Luz.	2,300.00	2,600.00	2,600.00
Agua.	550.00	575.00	575.00
Soporte técnico.	3,900.00	3,900.00	3,900.00
Hosting y dominio.	750.00	750.00	700.00
Nomina.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 2019 Profesional.	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Mantenimiento del local.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
<b>Total Gastos</b>	<b>85,655.00</b>	<b>86,980.00</b>	<b>86,930.00</b>
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>99,345.00</b>	<b>126,020.00</b>	<b>153,570.00</b>

<b>Ingresos</b>	<b>Mes 4</b>	<b>Mes 5</b>	<b>Mes 6</b>
Ventas al contado.	75,500.00	83,500.00	90,500.00
Cuentas por Cobrar.	52,000.00	59,500.00	75,000.00
Iguales.	79,500.00	86,500.00	87,000.00
<b>Total Ingresos</b>	<b>207,000.00</b>	<b>229,500.00</b>	<b>252,500.00</b>
<b>Gastos</b>			
Renta.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Internet.	1,800.00	1,900.00	1,500.00
Teléfono fijo.	3,200.00	3,200.00	3,200.00
Plan móvil.	2,800.00	2,300.00	2,300.00
Luz.	2,300.00	2,300.00	2,100.00
Agua.	550.00	750.00	540.00
Soporte técnico.	3,900.00	3,900.00	3,900.00
Hosting y dominio.	750.00	750.00	750.00
Nomina.	45,000.00	45,000.00	45,000.00

Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 2019 Profesional.	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Mantenimiento del local.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
<b>Total Gastos</b>	<b>85,955.00</b>	<b>85,755.00</b>	<b>84,945.00</b>
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>121,045.00</b>	<b>143,745.00</b>	<b>167,555.00</b>

<b>Ingresos</b>	<b>Mes 7</b>	<b>Mes 8</b>	<b>Mes 9</b>
Ventas al contado.	73,500.00	80,000.00	87,500.00
Cuentas por Cobrar.	59,000.00	66,000.00	73,000.00
Iguales.	81,000.00	87,500.00	94,000.00
<b>Total Ingresos</b>	<b>213,500.00</b>	<b>233,500.00</b>	<b>254,500.00</b>
<b>Gastos</b>			
Renta.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Internet.	1,200.00	1,300.00	1,900.00
Teléfono fijo.	3,200.00	3,200.00	3,200.00
Plan móvil.	2,300.00	2,300.00	2,300.00
Luz.	2,000.00	1,900.00	2,300.00
Agua.	350.00	400.00	750.00
Soporte técnico.	3,900.00	3,900.00	3,900.00
Hosting y dominio.	750.00	750.00	750.00
Nomina.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 2019 Profesional.	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Mantenimiento del local.	3,000.00	3,000.00	3,000.00

<b>Total Gastos</b>	84,355.00	84,405.00	85,755.00
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>129,145.00</b>	<b>149,095.00</b>	<b>168,745.00</b>

<b>Ingresos</b>	<b>Mes 10</b>	<b>Mes 11</b>	<b>Mes 12</b>
Ventas al contado.	74,000.00	83,000.00	89,000.00
Cuentas por Cobrar.	82,000.00	89,000.00	98,000.00
Iguales.	88,000.00	95,500.00	104,000.00
<b>Total Ingresos</b>	<b>244,000.00</b>	<b>267,500.00</b>	<b>291,000.00</b>
<b>Gastos</b>			
Renta.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Internet.	1,200.00	1,900.00	1,500.00
Teléfono fijo.	3,200.00	3,200.00	3,200.00
Plan móvil.	2,300.00	2,300.00	2,300.00
Luz.	1,900.00	1,500.00	2,100.00
Agua.	400.00	350.00	540.00
Soporte técnico.	3,900.00	3,900.00	3,900.00
Hosting y dominio.	750.00	750.00	750.00
Nomina.	45,000.00	45,000.00	45,000.00
Caja chica.	10,000.00	10,000.00	10,000.00
Microsoft Office 2019 Profesional.	2,655.00	2,655.00	2,655.00
Mantenimiento del local.	3,000.00	3,000.00	3,000.00
<b>Total Gastos</b>	<b>84,305.00</b>	<b>84,555.00</b>	<b>84,945.00</b>
<b>Flujo de efectivo</b>	<b>159,695.00</b>	<b>182,945.00</b>	<b>206,055.00</b>

## **CONCLUSIÓN.**

Al concluir con este proyecto hemos logrado deducir que las empresas mercadológicas tienen como principal función ayudar a aquellas empresas que aún no tienen un equipo de marketing, buscando que estas puedan alcanzar a obtener todos los beneficios que ofrece el mundo digital a través de las diversas plataformas y mecanismo. Una buena estrategia de marketing ayudará a posicionar una empresa en el mercado y de tal manera a conseguir nuevos clientes y mantener lo que ya existe. Un asesor de marketing debe reunirse con las personas que dirigen la empresa para conocer cuales actividades han realizado y como se han manejado ante tal situación, buscando conocer en que han fallado y como lo pueden resolver.

Nuestra empresa está formada por líderes que se toman cada empresa como su proyecto personal para que esta logre desarrollarse ya que cada empresa pone su confianza en ellos.

Hemos desarrollado cada parte de nuestra empresa de manera estratégica desde la elección de nuestra marca hasta los colores que hemos utilizado en nuestro logo ya que deseamos que nuestros clientes vean en nosotros un rostro diferente y único en el mercado, marcado por cosas positivas y extraordinarias, aportándole valor y beneficios a su empresa, de una manera digital.

Esta empresa realizará combos y ofertas para motivar a los usuarios a consumir sus productos, pero también dando a demostrar cuales beneficios puede obtener su empresa contratando nuestros servicios.

## BIBLIOGRAFÍA.

*Just a moment*. . . (s. f.). <https://rockcontent.com/es/blog/objetivos-de-la-mercadotecnia/>

Islas, D. S. (2022, 15 agosto). *¿Qué es el mercado meta y cómo definir el tuyo?* Blog de Wix | Diseño Web, Fotografía y Tips de Negocios. <https://es.wix.com/blog/2020/12/mercado-meta-que-es-como-definirlo-y-ejemplos>

Quiroa, M. (2022, 24 noviembre). *Innovación de producto*. Economipedia. <https://economipedia.com/definiciones/innovacion-de-producto.html>

TECH, E. T. (20221). Cómo usar FORMULARIOS DE GOOGLE FORMS 2021. *ENCUESTA*, <https://www.youtube.com/watch?v=miDk0nFRi7k>.

TECH, E. T. (20221). Cómo usar FORMULARIOS DE GOOGLE FORMS 2021. *ENCUESTA*, <https://www.youtube.com/watch?v=miDk0nFRi7k>.

TECH, E. T. (20221). Cómo usar FORMULARIOS DE GOOGLE FORMS 2021. *ENCUESTA*, <https://www.youtube.com/watch?v=miDk0nFRi7k>.

## **Anexos.**

### **Anexo 1: Perfil investigadores o integrantes del equipo (foto profesional y descripción).**



Pamela del Carmen Castaños Díaz, vivo en Higuerito (Moca), actualmente estoy trabajando en una empresa que se dedica a las ventas de Puertas y Ventanas llamada La Original, y estoy cursando el curso final de grado en la Universidad Abierta Para Adultos UAPA.



Mayelin Escarraman, soy de la ciudad de moca y soy propietaria de una tienda de ropa femenina.



Samily De La Cruz Mirabal vivo en San Francisco de Macorís, actualmente estoy trabajando en una empresa de tele servicios en el área de servicio al cliente y tengo mi tienda de tazas y porta bobo virtual.

## **Anexo 2: Cuestionario.**

### **1. ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme?**

- Extractiva.
- Industrial.
- Comercial.
- Servicios.

### **2. ¿Qué tipo de servicios mercadológicos serían del especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones)**

- Estudio de mercados.
- Plan de marketing.
- Creación de espacios virtuales.
- Manejo de redes sociales.
- Campaña Publicitaria.
- Gestión de marca.
- Lanzamiento de nuevo producto.
- Creación de imagen corporativa.
- Otro especifique.

### **3. ¿Cuáles aspectos considera valiosos para su empresa en la contratación de un outsourcing mercadológico? (Puede marcar varias opciones)**



- Profesionalidad.
  - Calidad del servicio.
  - Diversidad en la oferta.
  - Precios competitivos.
  - Reputación.
  - Atención personalizada.
  - Otro especifique.
- 4. ¿Ha contratado servicios de outsourcing mercadológicos de manera virtual?**
- Si.
  - No.
- 5. Si su respuesta es afirmativa, ¿Cuál ha sido su experiencia hasta el momento?**
- Muy satisfactoria.
  - Satisfactoria.
  - Poco satisfactoria.
  - Insatisfactoria.
- 6. ¿Cuáles aspectos considera que son de vital importancia para su empresa en la contratación externa mercadológica virtual? (Puede marcar varias opciones)**
- Comunicación oportuna y constante.
  - Respuesta inmediata.
  - Flujo de información adecuado.
  - Uso de diagnósticos personalizados.
  - Adaptación de los servicios ofrecidos.
  - Todas las anteriores.
  - Otro especifique.
- 7. ¿Cuáles plataformas digitales les inspiran más confianza en términos de negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)**
- Website empresarial.
  - LinkedIn.
  - Instagram.
  - Facebook.
  - Otra especifique.

**8. ¿Cuáles tipos de contactos considera oportunos y convenientes en negocios digitales? (Puede marcar varias opciones)**

- Videollamadas.
- Llamadas telefónicas.
- Chat.
- WhatsApp.
- Correo electrónico.
- Otro especifique.

**9. ¿Cuáles tipos de formatos de pago considera más funcionales para su empresa? (Puede marcar varias opciones)**

- Transferencias.
- Cargos a tarjetas.
- Depósitos.
- PayPal.
- Tpago.
- Todas las anteriores.

**10. ¿Qué tipo de modalidad de pago valoraría más su empresa?**

- Cotización y pago por servicio solicitado.
- Iguala mensual.
- Otro especifique.

**11. ¿Cuáles aspectos éticos valora más su empresa al contratar servicios profesionales online? (Puede marcar varias opciones)**

- Confidencialidad.
- Integridad.
- Honestidad.
- Confiabilidad.
- Todos los anteriores.
- Otro especifique.

**12. ¿Qué tipo de contenidos multimedia le gustaría apreciar en los espacios virtuales de este tipo de negocios? (Puede marcar varias opciones)**

- Publicaciones variadas.

- Videos promocionales.
- Testimonios de clientes satisfechos.
- Orientaciones generales sobre los servicios.
- Perfil de los especialistas que trabajan en la empresa.
- Otro especifique

**13. ¿De qué tipos de estrategias promocionales les gustaría disfrutar su empresa?**

**(Puede marcar varias opciones)**

- Descuentos.
- Ofertas.
- Concursos o sorteos.
- Regalos.
- Otro especifique.

**14. Si su experiencia con nuestra empresa es satisfactoria, ¿estaría su empresa en disposición de recomendarnos con otros colegas o empresarios?**

- Si.
- No.

**15. ¿Cuál es su valoración sobre las empresas que ofrecen sus servicios empresariales de manera digital?**

- Excelente iniciativa, ahorra tiempo y dinero y genera competitividad.
- Buena iniciativa, facilita el gestionar empresarial.
- Aceptable iniciativa, pero lleva tiempo adaptarse.
- No aceptable, prefiero los servicios presenciales.



## ENCUESTA A CLIENTES POTENCIALES.

Identificar los aspectos más valorados por usted en la oferta de servicios profesionales orientados al marketing de contratación externa.

 pamelacastano14@gmail.com (no compartidos)  
[Cambiar de cuenta](#)



\*Obligatorio

**Nombre de la empresa: \***

Tu respuesta

1. **¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme? \***

Extractiva.

**Nombre de la empresa: \***

Tu respuesta

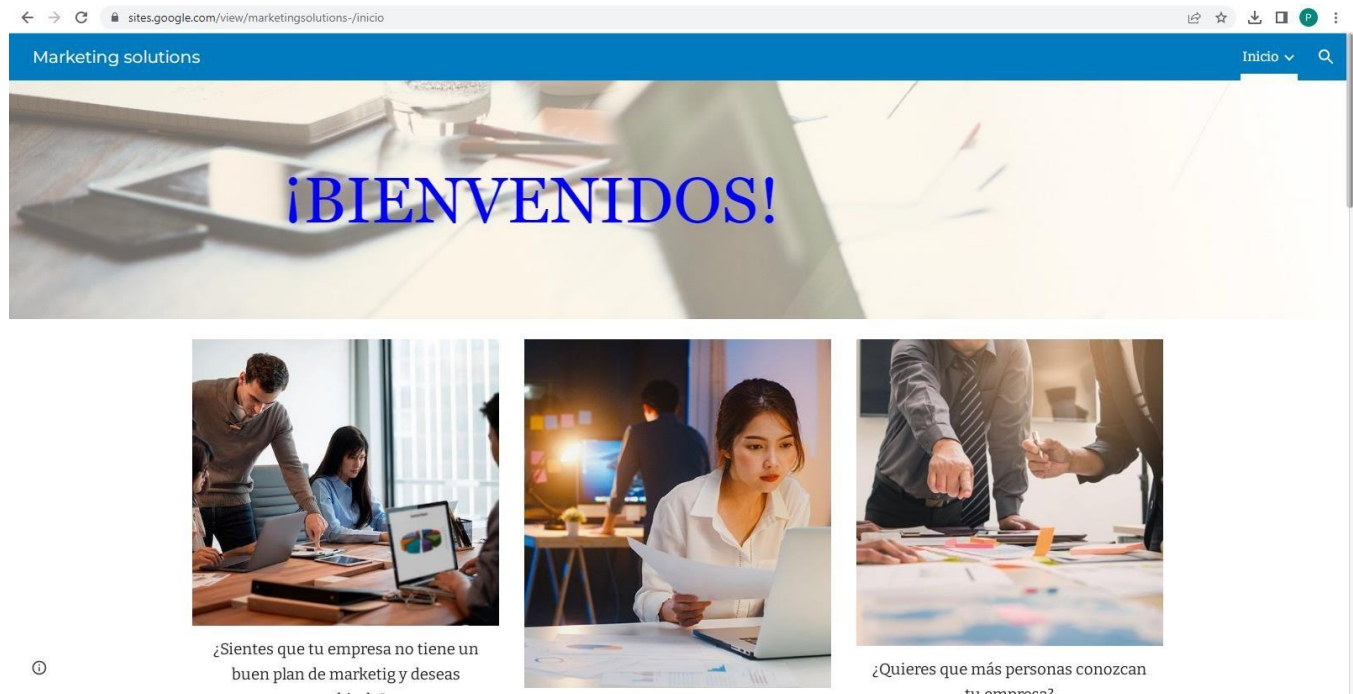
**1. ¿Cuál es la naturaleza comercial de su Pyme? \***

- Extractiva.
- Industrial.
- Comercial.
- Servicios.

**2. ¿Qué tipo de servicios mercadológicos serían del especial interés para su empresa en este momento? (Puede marcar varias opciones). \***

- Estudio de mercados.
- Plan de marketing.
- Creación de espacios virtuales.
- Manejo de redes sociales.
- Campaña Publicitaria.
- Gestión de marca.
- Lanzamiento de nuevo producto.

### Anexo 3: Captura de pantallas página Web.



digitales, buscando mejorar su posicionamiento y publicidad digital, ayudando a las marcas a tener una comunicación más efectiva.

### Mercado meta



Demografico



Psicografico



Comportamentales



Geograficos

Misión

Visión

Valores

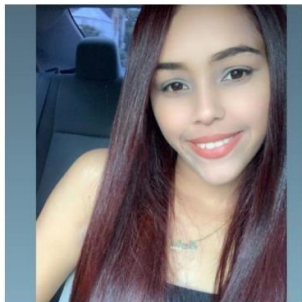


Misión

Visión

Valores

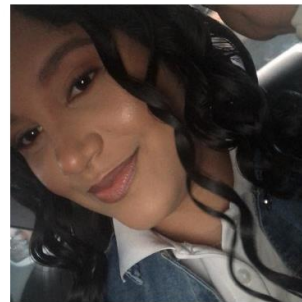
### Perfil de los asociados



Mayelin Altigracia Escarramán.



Samily De La Cruz Mirabal.



Pamela Del Carmen Castaños Díaz





Marketing solutions Inicio



## Importancia del marketing digital

Desde mi punto de vista podemos decir que el marketing digital es un conjunto de plan que se dirige a la promoción de una marca en la red.


Es decir este es de suma importancia ya que ayuda a orientar a las empresas hacia un público objetivo. Por esto las empresas hoy en día recorren a este como un medio que le facilita a los clientes potenciales a encontrar nuestra marca, le permite que ellos puedan aprender sobre nuestros servicios, conllevando esto a que ellos se conviertan en líderes de nuestra canalización.

Por Pamela Del Carmen Castaños Díaz.

## Importancia del plan de marketing en las empresas







### Manejo de redes sociales

Vamos a identificar, monitorear y analizar los comportamientos de las audiencias en redes sociales con el fin de generar estrategias de comercialización de productos o servicios a través de la creación de contenido de valor en estas plataformas.

#### Característica

- Comunidades Virtuales.
- Conectividad.
- Interacción.
- Personalización.
- Viralidad.

⊙



## Lanzamiento de nuevos producto

Es el proceso que tiene como objetivo introducir dicho producto en el mercado. Muchos de los problemas que se pueden generar con un producto pueden originarse por la mala planificación o ejecución de un plan de lanzamiento.

### Característica

- El proceso debe contar con el apoyo del nivel ejecutivo.
- Estudios básicos de aspectos cualitativos y cuantitativos.
- Conocimiento del cliente y de los segmentos.
- Conocimiento de la competencia directa e indirecta.
- Protección del nuevo producto.

# Ofertas

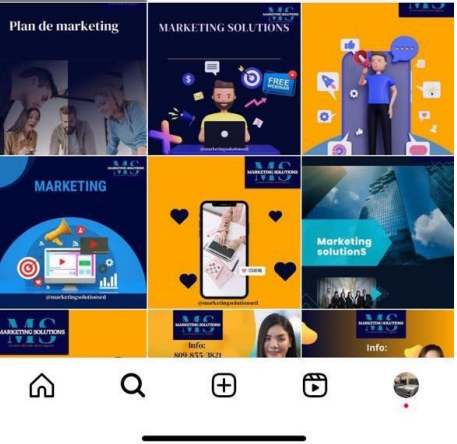
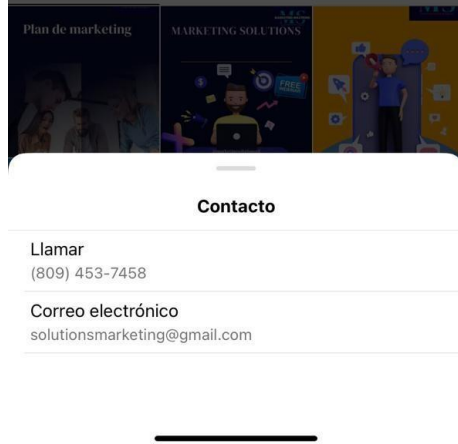
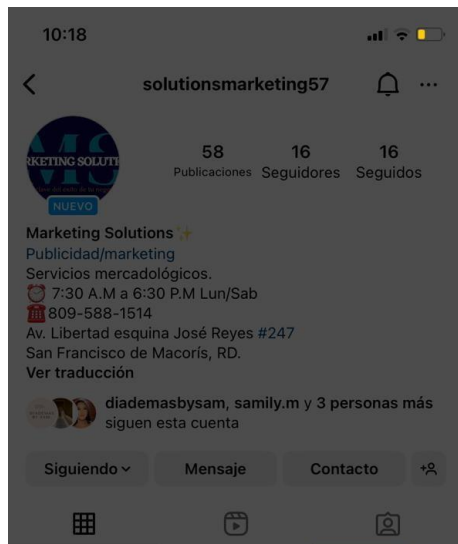
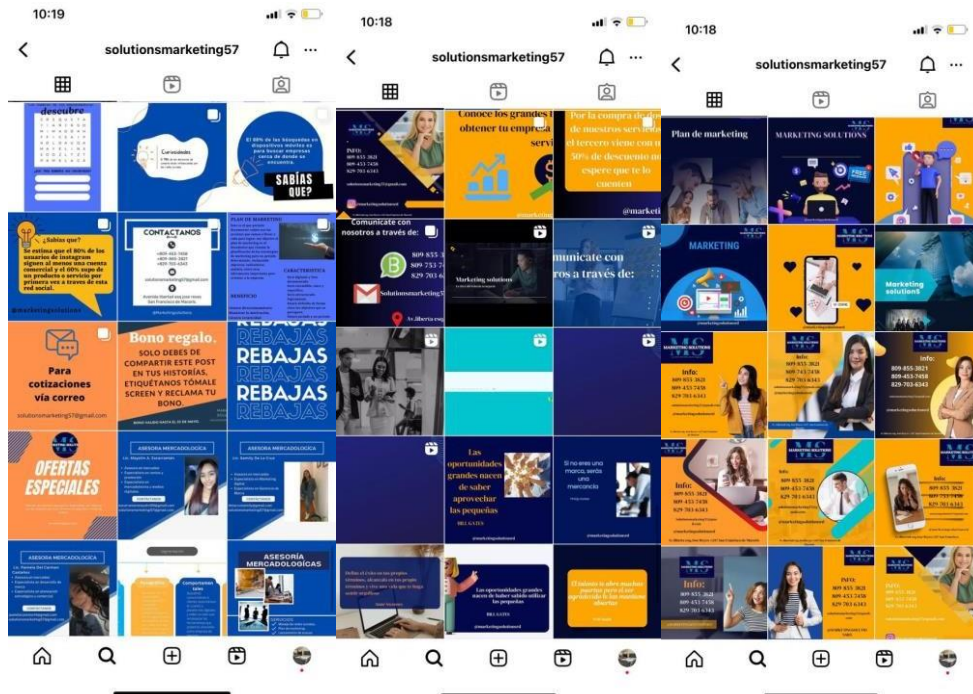
La clave del éxito de tu negocio.



## Ofertas

- Prospección de clientes en plaza comerciales y tiendas por departamentos.
- Le ofrecemos mayor alcance de influencia.
- Tendremos sorteos de artículos promocionales de la marca.
- Ofertas y descuentos en servicios seleccionados





## Anexo 5: Captura de pantallas página LinkedIn.

← × 9:47

### Unirse a LinkedIn

o Iniciar sesión

Nombre  
Marketing

Apellidos  
Solutions

Al hacer clic en «Aceptar y unirse», aceptas las Condiciones de uso, la Política de privacidad y la Política de cookies de LinkedIn.

**Aceptar y unirse**

LinkedIn

### ¡Hola, Marketing!

Empecemos por tu perfil. Descubre personas, empleos y noticias en tu zona.

Ubicación\*

San Francisco de Macorís, Duarte, Repú

que de la  
q w e r t y u i o p  
a s d f g h j k l ñ  
↑ z x c v b n m ↵  
123 espacio intro  
😊 🎤

**Continuar**



9:49



## Introduce tu experiencia laboral más reciente

Soy estudiante  No

Cargo más reciente

Especialista en marketing

Empresa más reciente

Universidad Abierta para Adultos, UAPA

Siguiente

9:49



## Verifica tu dirección de email

Te hemos enviado el código de verificación a Solutionsmarketing57@gmail.com.

Código de 6 dígitos

619386

### Tu privacidad es muy importante

Podríamos enviarte actualizaciones de miembros, mensajes de técnicos de selección, sugerencias de empleo, invitaciones, recordatorios y mensajes promocionales de nuestra parte o la de nuestros socios. Recuerda que puedes cambiar las [preferencias](#) en cualquier momento.

Reenviar código

Siguiente

9:49



LinkedIn

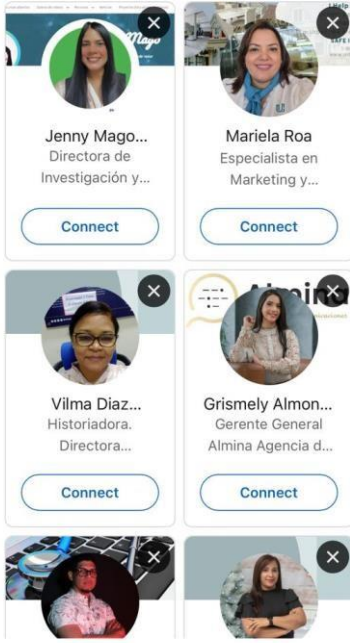
### ¿Estás buscando empleo?

Te ayudamos a preparar la búsqueda. Solo tú puedes ver tu respuesta.

Sí

No

9:50

Jenny Mago...  
Directora de Investigación y...

Mariela Roa  
Especialista en Marketing y...

Vilma Díaz...  
Historiadora. Directora...

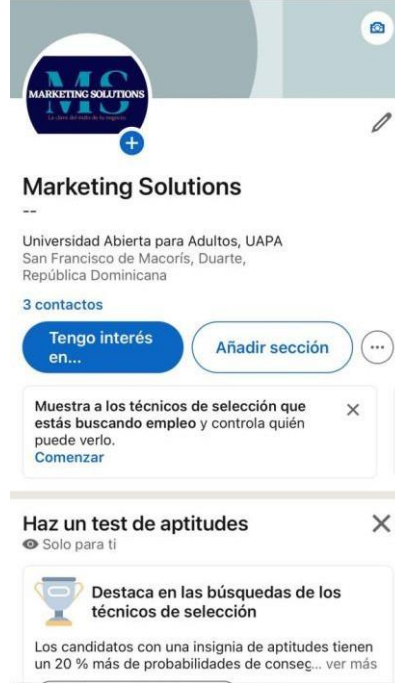
Grismely Almon...  
Gerente General Almina Agencia d...

Omitir por ahora

10:14



Marketing Solutions



**Marketing Solutions**

Universidad Abierta para Adultos, UAPA  
San Francisco de Macorís, Duarte,  
República Dominicana

3 contactos

Tengo interés en... Añadir sección

Muestra a los técnicos de selección que estás buscando empleo y controla quién puede verlo. Comenzar

Haz un test de aptitudes  
Solo para ti

Destaca en las búsquedas de los técnicos de selección

Los candidatos con una insignia de aptitudes tienen un 20 % más de probabilidades de conse... ver más

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

10:14

Marketing Solutions

Publicaciones Vídeos Imágenes Reac

Marketing Solutions ha publicado esto · ahora

Aprovecha!!!!

Marketing Solutions ha publicado esto · 2 horas

Estos son algunos de nuestros servicios

Marketing Solutions ha publicado esto · 2 horas

REBAJAS REBAJAS REBAJAS

Aprovecha todas nuestras rebajas y ofertas

Mostrar toda la actividad →

Experiencia

UAPA Especialista en marketing Universidad Abierta para Adultos, UAPA

Intereses

Empresas Instituciones educativas

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

10:14

Marketing Solutions · Tú

3 días ·

Queremos que conozca más sobre este nuevo proyecto, encabezados por un personal altamente calificado que busca ayudar a aquellas empresa que ... ver más

VALORES

Responsabilidad. Profesionalidad. Confianza. Calidad. Competitividad.

@marketingsolutions

1

Recomendar Comentar Compartir Enviar

6 impresiones Ver

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

10:14

Marketing Solutions

Publicaciones Vídeos Imágenes Reac

Marketing Solutions ha publicado esto · ahora

Aprovecha!!!!

Marketing Solutions ha publicado esto · 2 horas

Estos son algunos de nuestros servicios

Marketing Solutions ha publicado esto · 2 horas

REBAJAS REBAJAS REBAJAS

Aprovecha todas nuestras rebajas y ofertas

Mostrar toda la actividad →

Experiencia

UAPA Especialista en marketing Universidad Abierta para Adultos, UAPA

Intereses

Empresas Instituciones educativas

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos

10:14

Marketing Solutions · Tú

3 días ·

Queremos que conozca más sobre este nuevo proyecto, encabezados por un personal altamente calificado que busca ayudar a aquellas empresa que ... ver más

RESEÑA HISTORICA

Marketing solutions se estableció el enero del 2023, empezó siendo una empresa virtual y más adelante obtuvimos un pequeño espacio que hoy en día podemos decir que tenemos un local ubicado en la calle Avenida libertad esq. José reyes #247 San franco de Macoris, nuestra empresa nació de tres amigas licenciadas en mercadeo que sentían la necesidad de ayudar a personas y empresas a crecer con las nuevas tecnologías del marketing digital.

@marketingsolutions

1

Recomendar Comentar Compartir Enviar

10:15

Marketing Solutions · Tú

1 día ·

Analiza todas tus acciones 📊

son tus decisiones y no tus condiciones los que determinarán tu destino

Will Smith

@marketingsolutionsrd

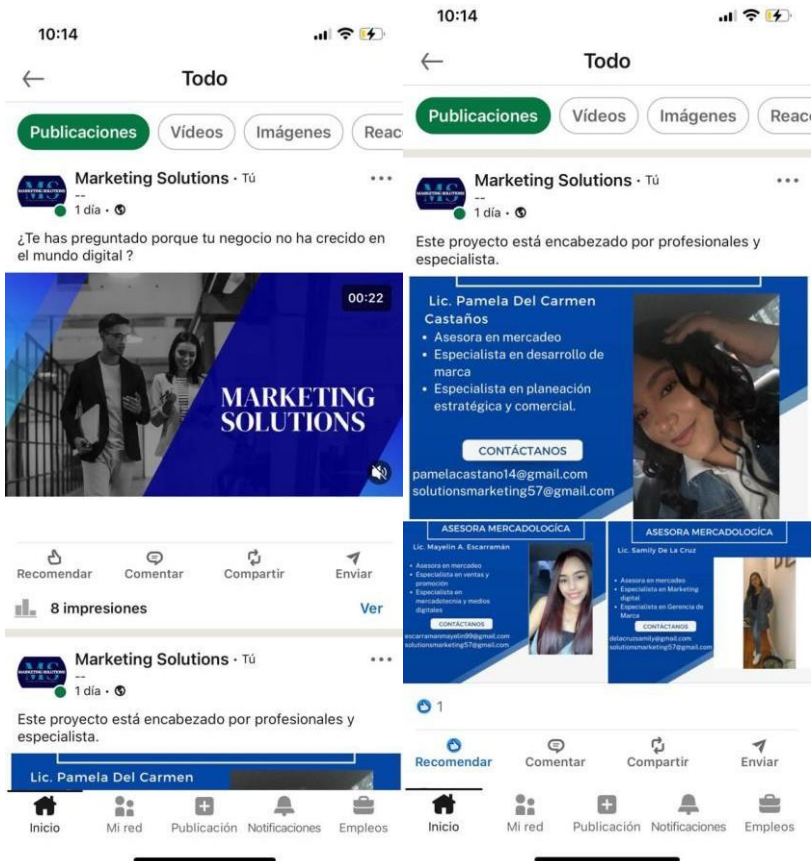
1

Recomendar Comentar Compartir Enviar

4 impresiones Ver

Inicio Mi red Publicación Notificaciones Empleos






## Anexo 6: Captura de la revista corporativa.




# CONTENIDO.



Nuestra Empresa.....	3
Misión.....	4
Visión.....	4
Valores.....	4
Mercado meta.....	5
Estructura.....	7
Propósitos.....	7
Políticas.....	7
Servicios.....	8
Especialistas	0
colaboradores.....	9
Solicitud de cotización de	
nuestros servicios.....	10
Artículos Blogs.....	10

Solutionsmarketing57@gmail.com.



## Mercado meta.

**Demográfico.**  
Llamaremos la atención y por lo que se conviertan en nuestros consumidores o en nuestros clientes a los dueños de pequeñas, medianas y grandes empresas busquen asesoria tanto para su imagen corporativa, servicios mercadológicos, también llamamos captar atención de nuevos emprendedores que necesiten de nuestra asesoria o consultora para manejo y crecimiento de sus redes sociales.

**Psicográfico.**  
Buscamos clientes actualizados y conocedores de la virtualidad brindándoles confianza ya que al ser un negocio virtual necesitamos clientes que crean en lo que somos y en lo que le ofreceremos como empresa, clientes arriesgados, pero despiertos ante cualquier eventualidad a través de plataformas digitales que comprendan que el negocio digital hoy en día es el futuro.

Solutionsmarketing57@gmail.com.



## Nuestra empresa.

Somos una empresa de consultoría de servicios mercadológicos que se va a dedicar a la oferta de servicios especializados en el área de ayudar a las empresas utilizando las técnicas, estrategias, plataformas y medios digitales, buscando mejorar su posicionamiento y publicidad digital, ayudando a las marcas a tener una comunicación más efectiva.

Solutionsmarketing57@gmail.com.



## Misión, visión y valores.

**Misión**  
Somos una empresa dedicada a ofrecer servicios mercadológicos a pequeñas y medianas empresas a través de la red, buscando que nuestros clientes obtengan todos los beneficios que ofrecen los medios digitales.

**Visión**  
Expandir nuestra carpeta de clientes paulatinamente a nivel nacional a mediano y largo plazo, logrando una penetración de servicios mercadológicos en todos los mercados posibles, para situarnos como una de las empresas con más rapidez y mejores resultados obtenidos.

**Valores**  
Responsabilidad.  
Profesionalidad.  
Confianza.  
Calidad.  
Competitividad.



**Estructura.**

- Gerente General.
- Gestor (a) de Ventas.
- Director (a) Comercial.
- Director (a) de recursos humanos.

**Propósito.**

Nuestro principal propósito es que las empresas puedan ejercer de manera innovadora su actividad comercial dejando en nuestras manos la facilidad de hacerlo buscando formalizar su negocio en el mercado nacional.

**Políticas.**

- Atender a las demandas del mercado de una manera más actualizada.
- Manejar precios accesibles para el consumidor.
- La empresa debe cumplir con los requisitos acordados con los clientes.
- El cliente deberá hacer el pago de la mitad del servicio desde el inicio de la contratación.
- Ofrecer un servicio personalizado a cada cliente.
- Brindar información a las personas para ayudarlas a tomar una decisión responsable.



**COMO SOLICITAR COTIZACION**  
Marketing Solutions.

**Formato de solicitud servicios:**  
Nuestros clientes serán atendidos por un representante directo a través de las diferentes vías de contacto establecidas: página web, Instagram, LinkedIn, Zoom Meeting y WhatsApp. Es decir, de video llamadas, chats, correo y contactos telefónicos directo.

**Importancia del marketing digital**  
Este es de suma importancia ya que ayuda a orientar a las empresas hacia un público objetivo. Por esto las empresas hoy en día recorren a este como un medio que le facilita a los clientes potenciales a encontrar nuestra marca, le permite que ellos puedan aprender sobre nuestros servicios, conllevando esto a que ellos se conviertan en líderes de nuestra canalización.  
Por Pamela Del Carmen Castaños Díaz.

**Importancia del estudio de mercado.**  
Un estudio de mercado es más que una investigación, este se encarga de recopilar y analizar los datos relacionados con la características destacadas del mercado al que se dirige una empresa, esa recopilación de datos incluye lo general, como datos relativos al comportamiento de los consumidores y la competencia.  
Por Mayelin Altgracia Escarramán.

**Artículos Blogs**  
**Importancia del plan de marketing en las empresas**  
Es de suma importancia que todas las empresas tengan un plan de marketing porque este es el principal paso para evitar riesgos como su nombre lo plantea, minimiza riesgos, mide los logros y fracasos y presupuesta conscientemente todos los gastos invertidos.  
Por Pamela Del Carmen Castaños Díaz.




MARKETING SOLUTIONS.

**Especialistas o colaboradores.**

**SAMILY DE LA CRUZ MIRABAL**  
Licenciada en Mercadeo. Especialista en Marketing digital. Maestría en Gerencia de marca.

**MAYELIN ALTAGRACIA ESCARRAMÁN.**  
Licenciada en Mercadeo. Especialista en ventas y promoción. Maestría en Mercadotecnia y medios digitales.

**PAMELA DEL CARMEN CASTAÑOS DÍAZ.**  
Licenciada en Mercadeo. Maestría en desarrollo de marca. Especialista en planeación estratégica y comercial.





MARKETING SOLUTIONS.

La clave del éxito de tu negocio.

**DATOS DE LA EMPRESA.**

WhatsApp icon

Lic. de la cruz (809-453-7450)  
Lic. Escarramán (809-858-3821)  
Lic. Castaños (829-703-6343)

SOLUTIONSMARKETING57@GMAIL.COM.  
DELACRUZSAMILY@GMAIL.COM  
ESCARRAMANMAYELIN99@GMAIL.COM  
PAMELACASTANO14@GMAIL.COM

Envelope icon

AV. LIBERTAD ESQ. JOSE REYES #247, SAN FRANCISCO DE MACORIS.



**Anexo 7: Elabore un video presentando cada espacio virtual creado en su proyecto de negocios, súbalo a YouTube y ponga el enlace aquí.**

<https://youtu.be/ctuK1xpQ6Ao>

